

**VAST  
GOED  
CERT**

voor  
gecertificeerde  
makelaars

# **Toelichting klantdossier**

## **Praktijkassessment makelaar**

### **Wonen**

# Inhoudsopgave

<b>1. Adres object</b>	<b>4</b>
<b>2. Type dossier</b>	<b>4</b>
<b>3. Datum start en verloop</b>	<b>4</b>
<b>4. Objectkenmerken</b>	<b>5</b>
<b>5. Activiteiten</b>	<b>5</b>
<b>6. Onderbouwing prijsindicatie</b>	<b>5</b>
<b>7. Vraagprijs</b>	<b>6</b>
<b>8. Specialisten</b>	<b>6</b>
<b>9. Aanbiedingsfase</b>	<b>7</b>
<b>10. Biedingsproces</b>	<b>7</b>
<b>11. Bijzonderheden</b>	<b>8</b>
<b>12. Nazorg</b>	<b>8</b>
<b>13. Verklaring</b>	<b>9</b>

## Toelichting klantdossiers

Het Praktijkassessment Makelaar Wonen bestaat uit het inleveren van je Ervaringsdossier, bestaande uit zes eigen en afgeronde klantdossiers, en een Assessmentgesprek.

Voor alle zes de klantdossiers, dus zowel de complete als de compacte dossiers, dien je een uitgebreide toelichting in te leveren. Deze toelichting omvat een aantal onderwerpen, waarover je de assessoren op voorhand meeneemt in het verloop van het dossier.

In dit document lees je terug over welke onderwerpen je minimaal een toelichting dient te geven. Zorg ervoor dat je informatie een zo duidelijk en volledig mogelijk beeld geeft van je dossier.

Indien er documenten horen bij de specifieke onderwerpen in de toelichting, neem deze dan op in je ervaringsdossier. Ook als deze niet expliciet genoemd worden in de Handleiding.

# 1. Adres object

Adres:


# 2. Type dossier

Type:

Verkoop / Aankoop / Verhuur / Aanhuur / Nieuwbouw

# 3. Datum start en verloop

Datum start dossier	
---------------------	--

Geef hieronder het chronologisch verloop van het **gehele proces** weer:

--

## 4. Objectkenmerken

Bouwjaar:  
Type woning:  
Perceels- en  
Gebruiksoppervlakte:  
Energie label:  
Ligging:  
Eventuele bijzonderheden:


## 5. Activiteiten

Omschrijf welke activiteiten je hebt ondernomen voor het tot stand komen van de opdracht (beschrijf het eerste contact met de opdrachtgever, bevoegdheid, opdrachtgever, onderzoek identiteit, Wwft-check etc.).

--

## 6. Onderbouwing prijsindicatie

Geef hieronder een uitgebreide onderbouwing van je prijsindicatie. Neem op welke methodieken en kengetallen je gehanteerd hebt, welke bronnen je geraadpleegd hebt en welke referentiepanelen je gebruikt hebt. Onderbouw je keuzes.

## 7. Vraagprijs

Vraagprijs	€
Eventuele aanpassingen in de vraagprijs	€
Transactieprijs	€

## 8. Specialisten

Heb je (externe) specialisten voor de opdracht ingeschakeld?

Ja / Nee

<p>Zo ja, licht toe welke specialist, om welke reden, wat heb je met de uitkomst gedaan etc.</p> <p>Zo nee, licht toe waarom niet.</p>	
--	--

## 9. Aanbiedingsfase

Beschrijf hieronder het verloop van de aanbiedingsfase (ga in op de promotie, bezichtigingen, verkoopmethode e.d.).



## 10. Biedingsproces

Geef een uitgebreide beschrijving van het verloop van het biedingsproces en de gunning.



## 11. Bijzonderheden

Beschrijf eventuele bijzonderheden tijdens de opdracht

## 12. Nazorg

Beschrijf wat je hebt gedaan aan nazorg/after sales en hoe de klanttevredenheid was.

## 13. Verklaring

Hierbij verklaar ik het dossier zelfstandig te hebben opgesteld en uitgevoerd.

Ondertekende

Plaats en datum

Handtekening