

Signature Listing — Client Code of Conduct

Exclusieve samenwerking, maximale service, wederzijds respect

1. Doel en visie

Signature Listing staat voor hoogwaardige, exclusieve dienstverlening in de vastgoedmarkt. Ons doel is een samenwerking waarin vertrouwen, professionaliteit en resultaat centraal staan. Wij streven naar **een langdurige relatie met onze cliënten**, die niet stopt na de overdracht van een woning, zodat wij ook daarna advies, begeleiding en ondersteuning kunnen blijven bieden.

Deze code beschrijft:

1. Wat cliënten van ons mogen verwachten
2. Wat wij van hen verwachten
3. Wat cliënten **niet** van ons kunnen verwachten

Zo creëren we een transparante, respectvolle en efficiënte samenwerking die **voor de lange termijn waardevol** is.

2. Wat cliënten van ons kunnen verwachten

- Service op het hoogste niveau, altijd gericht op optimale resultaten
- Bereikbaarheid binnen standaard werkuren: **09:00 – 17:30 uur**
- Altijd snelle, vriendelijke en behulpzame reacties
- Advies, begeleiding en strategische input bij verkoop of aankoop
- **Snelle updates en feedback na elke bezichtiging**, zodat cliënten altijd op de hoogte zijn van reacties en marktbewegingen
- Professionele, doordachte communicatie en rapportage
- Eerlijke verwachtingen omtrent bezichtigingen, biedingen en marktontwikkelingen
- Hoogwaardige marketing: foto's, teksten en listings afgestemd op de doelgroep
- Advies over presentatie, volgorde van beeldmateriaal en strategie
- Discretie en bescherming van privacy en exclusiviteit van listings
- Bereikbaarheid voor urgente kwesties buiten werkuren

2.1 Intrekingsfee

- Indien de opdracht **om welke reden dan ook** wordt ingetrokken, of de verwachte transactieprijs niet wordt behaald, geldt een **afgesproken intrekingsfee**
- Deze vergoeding is een **vergoeding voor onze tijd, inspanningen en professionaliteit**, en staat los van het resultaat van de transactie

- Zo wordt erkend dat onze inzet en service waardevol zijn, ongeacht of een transactie succesvol wordt afgerond
-

3. Wat cliënten niet kunnen verwachten

- Voorfinanciering van marketingkosten of andere externe uitgaven
- Directe verantwoordelijkheid voor het werk van derden, zoals fotografen, aannemers, notarissen of andere dienstverleners
- Garantie op aantal bezichtigingen, biedingen of marktsucces
- Dat standaard verzoeken buiten werkuren direct worden beantwoord

Let op: Al onze partners en externe dienstverleners worden zorgvuldig geselecteerd op kwaliteit en betrouwbaarheid, maar Signature Listing kan geen persoonlijke of professionele aansprakelijkheid dragen voor hun werkzaamheden.

4. Wat wij van cliënten verwachten

- Professionele, constructieve en respectvolle communicatie
 - Vertrouwen in onze expertise en advies
 - Realistische verwachtingen over marktresultaten
 - Tijdige en volledige aanlevering van informatie en documentatie
 - Feedback tijdens goedkeuringsrondes van foto's en teksten vóór publicatie
 - Beperking van latere wijzigingsverzoeken tot urgente of feitelijke correcties
 - Vertrouwelijke behandeling van marketingstrategie en gevoelige informatie
 - Respect voor werkuren (09:00 – 17:30 uur) en vrije tijd van ons team
 - Constructieve houding bij variaties in bezichtigingen of biedingen
 - Openstaan voor marktadvies en aanpassingen in strategie
 - Feedback van kopers objectief en neutraal ontvangen ("Don't shoot the messenger")
-

5. Naleving en samenwerking

- Wederzijds respect en vertrouwen vormen de basis van de samenwerking
- Herhaaldelijk negeren van deze uitgangspunten kan leiden tot heroverweging of beëindiging van de samenwerking
- Duidelijke verwachtingen aan beide kanten garanderen een succesvolle en exclusieve ervaring