

Basic Travel is een reisorganisatie waarvan de hoofdvestiging zich in Nederland bevindt. Onze trouwe klanten weten dat de door ons verhuurde huizen de basis zijn voor hun geslaagde vakantie. Ons bedrijf is opgericht in 1990. Vanaf het begin hebben wij een brochure uitgegeven. In 1998 zijn wij begonnen met het opzetten van onze website en dat is een enorm succes gebleken. De site werkt in 5 talen, waardoor we een internationale klantenkring bereiken.

Indien u besluit met ons samen te werken dan sluit u zich aan bij een ambitieus bedrijf met een klantvriendelijke manier van werken, een groeiend potentieel aan klanten (juist door het internationale bereik van de site) en een stipte betalingswijze.

ONZE STERKSTE PUNTEN ZIJN

- Een uitstekend werkende website in 5 talen (Nederlands, Duits, Engels, Frans en Italiaans) met nog meer plaats voor foto's zowel van het interieur als van het exterieur. Onze website is bovendien voortdurend in beweging om onze klanten altijd het beste aan te kunnen bieden zowel op technisch gebied, op het gebied van de beschrijvingen, de presentatie en de opmaak als van de klantenwervende kanten (zichtbaarheid in verscheidene landen in aldaar veel gebruikte zoekprogramma's). Ook in de nabije toekomst zullen we hier zowel in geld als in tijd zeer veel in blijven investeren:
- Advertenties in dagbladen en tijdschriften, in binnen- en buitenland en veel links van andere websites.
- Samenwerkingsverbanden met collega aanbieders in binnen en buitenland.
- Een uitstekende klantvriendelijke service zowel aan de telefoon als bij het beantwoorden van e-mails, onze medewerkers spreken allen meerdere talen (Engels, Frans, Duits, Italiaans, Spaans en Nederlands).
- Een zeer goed werkende administratie voor het verwerken van de reserveringen en voor het ontvangen en doen van betalingen.

BOEKINGSSYSTEEM

Wij werken met een online reserveringssysteem. Bezoekers zoeken aan de hand van een kaart en/of in te vullen criteria. Het systeem geeft de beschikbare accommodaties weer.

BETALINGEN

Wij werken op commissiebasis, dwz de nettoprijs per week wordt door u in overleg met Basic Travel bepaald. In de meeste gevallen betekent dit een seizoensindeling in hoogseizoen juli en augustus (in berggebieden ook met kerst/oud en nieuw en de februarivakanties), middenseizoen: juni en september, de rest van het jaar valt onder het laagseizoen. Heeft u een andere seizoensindeling in uw hoofd dan valt daarover te praten.

Ook de bijkomende kosten (elektriciteit stookkosten, schoonmaakkosten e.d.) worden indien van toepassing opgenomen.

Na overeenstemming over de prijzen berekent Basic Travel vervolgens een percentage om de verkoopprijs te bepalen.

Bij de reservering van een periode maken wij u binnen een week de aanbetaling van 25% over. De restbetaling vindt plaats 4 weken voor aankomst van de klant. Door het zeer punctuele karakter van deze betalingen worden wij door alle eigenaren als een zeer betrouwbare partner gezien.

Uiteraard nemen wij geen accommodaties aan waarvan we de prijs te hoog vinden en waarbij wij er van uitgaan dat er te weinig in verhuurd zal worden.

EXCLUSIVITEIT

Wij bieden u een flexibele samenwerkingsvorm aan. In principe vragen wij de Exclusiviteit van uw woning over de te verhuren periodes en dat tot een datum van einde van exclusiviteit die vroeg in het jaar kan liggen. Dat houdt in dat wij tot die datum uw woning direct mogen reserveren en niet eerst bij iedere aanvraag contact met u moeten opnemen. Na afloop van de exclusiviteitsdatum verandert er eigenlijk weinig. Wij gaan dan uit van het principe vrij=vrij. Dit betekent dat u ook zelf reserveringen mag aannemen. U krijgt van ons een unieke inlogcode zodat u de door u verhuurde periode direct op onze website kan invoeren. Bezoekers van de site hebben dus altijd de actuele planning in beeld. Dit is essentieel. Onze klanten willen direct weten of het huis van hun keuze vrij is zodat ze direct tot reserveren kunnen overgaan. Alleen in sommige gevallen (in streken die minder in trek zijn op toeristisch gebied, huizen die erg groot zijn, huizen die we eigenlijk te duur vinden maar die we toch graag willen voorstellen) verhuren we soms huizen zonder eerst een exclusiviteitsperiode te vragen en gaan we direct over op de vrij=vrij werkwijze.

WIJ VRAGEN IN EERSTE INSTANTIE DE EXCLUSIVITEIT OM EEN PAAR REDENEN

- Omdat we door ons bereik via advertenties en via onze website een veel groter bereik hebben dan de meeste particulieren ooit zullen halen.
- Omdat we ervan uit gaan dat wij 24 uur per dag en 7 dagen per week via onze site bereikbaar zijn voor onze klant en veel eigenaren maar beperkt bereikbaar zijn.
- Omdat we er zeker van willen zijn dat wij inderdaad weken kunnen verhuren. Indien de eigenaar zelf te goed zijn huis verhuurt dan verkopen wij lucht.
- Omdat de klant van tegenwoordig direct een antwoord wil hebben op zijn reserveringsaanvraag, hij wil niet wachten en neemt een ander makkelijker te boeken huis bij ons of bij onze concurrent.
- Indien een klant 2 huizen op het oog heeft, één betreffende een huis waarbij wij exclusiviteit hebben en een andere waar we dat niet hebben dan reserveren we meestal de eerste woning voor die klant.

Een paar andere grote voordelen voor u kunnen zijn: geen rompslomp om de betalingen met een partikulier (bij annuleringen door partikulieren dreigt u zelfs een groot deel van de huur kwijt te raken); bij problemen wordt door Basic Travel bemiddeld; u hoeft niet zelf steeds bij de telefoon te zitten; voorafbetaling door Basic Travel. Wij adverteren in uw plaats, sturen alle bescheiden naar de klant, inclusief reisroute, regelen vakantie- en annuleringsverzekeringen. Een kontrakt is geldig voor één jaar en wordt daarna na wederzijds overleg wel of niet verlengd. Uiteraard kunt u een aantal weken voor uzelf, uw familie en uw relaties reserveren, die weken worden dan op onze planning geblokkeerd. Als dat teveel weken zijn of indien u in het hoog en middenseizoen teveel weken neemt dan wordt het huis voor ons minder interessant.

PROCEDURE INDIEN U MET ONS WILT SAMENWERKEN.

U geeft aan wat voor soort accommodatie u wenst te verhuren, u stuurt ons indien mogelijk een beschrijving, foto's en een prijsindicatie. Indien vervolgens de verhuur voor beide partijen aantrekkelijk lijkt, zal er gepoogd worden een afspraak te maken om uw accommodatie te bezoeken (elk huurobject in ons bestand wordt in principe door een medewerker van Basic Travel bezocht, zodat wij de situatie ter plaatse later conform de werkelijkheid voor onze klanten kunnen beschrijven. Ook willen wij op de hoogte zijn van voor ons wezenlijk hinderlijke zaken (geluids- of reukoverlast, uitzicht op hinderlijke objecten als wegen en fabrieken, die voor een klant zeer hinderlijk zouden kunnen zijn). Uiteraard wordt de prijs voor een groot deel bepaald door de plek waar een woning ligt, daarin wordt meegewogen de gemiddelde prijs van onroerend goed, de toeristische attracties in uw streek, het comfort van de woning, de grootte van woning en terrein/tuin, het wel of niet aanwezig zijn van zwembad of tennisbaan.

Wij nemen ons het recht voor om na het bezoek aan uw woning om een door ons te motiveren reden de verhuur via Basic Travel te weigeren.

Na overeenstemming over de prijzen en andere zaken wordt een kontrakt in tweevoud gemaakt met daarin de prijzen, bijkomende kosten, annuleringskosten, enkele bijkomende bepalingen en de te verhuren periodes en datum waarop de exclusiviteit eindigt.

Soms is het mogelijk een accommodatie bij ons op de website te plaatsen alvorens het huis te bezoeken. Dit is alleen mogelijk indien u over veel foto's van het interieur en exterieur beschikt. Een afspraak om uw huis te bezoeken wordt gemaakt voor de maand mei, althans voordat de eerste klanten komen.

WAT KOST HET?

Voor het opnemen van een woning vragen wij in principe geen bijdrage in de kosten van de eigenaren, wij werken vrijwel uitsluitend op commissiebasis. Alle kosten betreffende drukwerk, promotie en publiciteit voor uw huis nemen wij voor onze rekening. Wij beschrijven zo adequaat mogelijk de indeling en de ligging van uw woning op de website en voegen er een verhaal aan toe met de te bezoeken toeristische plaatsen en attracties in uw streek. Daarnaast plaatsen we er

de beste foto's bij (houdt u er rekening mee zelf voor die foto's te moeten zorgen, indien het weer bijvoorbeeld niet meewerkt op de dag van ons bezoek of indien er werkzaamheden zijn).

WAAROM ZOEKEN WIJ NIEUWE WONINGEN?

Wij zijn voortdurend op zoek naar nieuwe woningen. Dit doen wij in de eerste plaats om een zo mooi en groot mogelijk aanbod te hebben. Door verkoop van woningen, door ziekte, ouder worden, verhuizingen, scheidingen en overlijden van een deel van de eigenaren is er altijd verloop in ons bestand en dat proberen we toch zo veel mogelijk op peil te houden. Bovendien is het éne huis vrijwel nooit met het andere te vergelijken en daardoor is ook onderlinge concurrentie tussen de woningen vrijwel nooit aan de orde.

ANNULERINGEN

In geval van annulering door de huurder ontvangt u van Basic Travel de volgende percentages van de huursom.

Tot 28 dagen voor aankomst: 25%

Minder dan 28 dagen voor aankomst: 100%

NIEUWSBRIEVEN EN MAILINGEN

Basic Travel probeert u regelmatig op de hoogte te houden van de ontwikkelingen middels een nieuwsbrief (per post of e-mail).

AGENTEN IN BUITENLAND

Basic Travel heeft een samenwerkingsverband met verscheidene agenten in de landen waar we woningen aanbieden.

Deze mensen bezoeken de woningen die potentieel geschikt lijken en noteren tijdens hun bezoek aan uw woning alle van belang zijnde punten, maken foto's, geven eventueel raad om bepaalde zaken aan te passen of te installeren en maken het kontrakt op. In sommige gevallen kan door die raad uw woning in een hogere categorie van comfort opgenomen worden. Onze agent zal na een jaar of een paar jaar terugkomen om de woning opnieuw te bezoeken om te verifiëren of het huis nog steeds in goede staat verkeerd, of om na te gaan of beloofde veranderingen zijn nagekomen.

Indien u agent voor Basic Travel wilt worden (eventueel kunt u dit soort werk wellicht doen naast een andere activiteit), en indien u denkt daar de goede capaciteiten voor te hebben (zeer goed contact kunnen maken en u moet zeer goed de taal beheersen van het land waarin bezoeken plaats zullen vinden (lieft meertalig); goed kunnen fotograferen; in sommige periodes van het jaar veel bij de weg zijn; etc). Neemt u contact met ons op via info@basic-travel.com