

VERKOOP CHARTER van STRUCTURA

STRUCTURA

levert volgende diensten tijdens haar exclusieve bemiddelingsopdracht:

1. Een waarheidsgetrouwe beknopte schatting met als doel tot een optimale verkoopprijs te komen.
2. Samenstelling van een professioneel dossier: kadasterplan, bodemattest, kadastrale legger en stedenbouwkundige inlichtingen, geheel kosteloos voor U.
3. Mailing naar onze zoekende klanten uit ons bestand, op zoek naar een eigendom. Elke inkomende telefoon betekent voor ons een potentiële zoekende klant. Wij vragen dan ook systematisch naar wat hij op zoek is en of wij hem in de toekomst op de hoogte kunnen houden van ons aanbod. Aldus wordt het bestand van enige 1000den klanten dagdagelijks vergroot en aangepast.
4. Plaatsing van een publi-bord.
5. Advertenties op TV, in nationale, regionale en lokale kranten en tijdschriften (Ring TV, FET, VUM, Beleggen in Vastgoed, De Persgroep, Le Soir, La Libre Belgique, De Streekkrant, Easy Magazine, Immo Transit, Immo Transit Prestige, The Bulletin, Cybel Magazine, L'Eventail, Plus Groep, Vlan Groep, Koopjeskrant, Klakson, 't Opwijks Leven, 't Cursiefje, etc...) zodat uw goed op het juiste tijdstip en op de juiste wijze, de geschikte doelgroep bereikt.
6. Promotie in onze kantoren en vitrines: Merchtem, Wemmel, Meise, Londerzeel, St-Lambrechts-Woluwe, Brussel (1000). Wij zijn ook open 's avonds en zaterdag.
7. Internet via websites: immoweb.be, brenda.be, easy.be, immonet.be, vitrine.be, hebbes.be, livios.be, immo-transit.be, vln.be, ... en onze eigen website: structura.be.
8. Dagelijks bellen ons tientallen cliënten of ze stappen onze kantoren binnen, op zoek naar een nieuwe woning of investering. Door onze professionele aanpak wordt uw goed aan werkelijk kooprijpe cliënten aangeboden en bent U verlost van nieuwsgierige en lastige geïnteresseerden, van de talrijke nodeloze telefoontjes en van de tot niets leidende bezoeken.
9. Verkoopsbezoeken ter plaatse worden door ons verzorgd. Voor het bezichtigen van uw woning gaan wij selectief te werk en maken wij een afspraak met U en met onze cliënt, op de door u bepaalde tijdstippen en dagen.
10. Regelmatig contact met U opnemen en rapporteren, teneinde de reacties van de potentiële kopers te evalueren en verdere acties voor de verkoop te bespreken.
11. Wij stellen onze verkoopservaring en stielkennis ter uwer beschikking. Voor zowel financiële, juridische en fiscale vragen kan U bij ons terecht.
12. Verzekering: gegarandeerde schadevergoeding of rechtsbijstand indien de koper afziet van de verkoop (facultatief).
13. Begeleiding bij de negotiaties, het opstellen van een sluitende overeenkomst, en het doorzenden van alle relevante informatie aan de notarissen.
14. Bemiddeling volgens de BIV deontologie.

Wouter De Neve
Zaakvoerder