



Ons actieplan bij de verkoop van Uw onroerend goed

1. Kennismaking – Oriënterend gesprek
2. Objectieve Waardebepaling conform aan de marktsituatie
3. Waardebepaling toetsen aan de verwachtingen – Evaluatie Haalbaarheid
4. Start van de samenwerking – verkoopopdracht
5. Aanvraag wettelijk verplichte keuringen en attesten :
 - Kadastrale legger
 - Kadastraal Plan
 - Ovam Bodemattest
 - EPC Energiekeuring
 - Plannen- en vergunningenregister
 - Eigendomsattest – Eigendomstitel
 - Hypotheekstaat
 - Opvragen Syndicus – Algemene vergadering – Afrekening
 - Opvragen basisakte
 - Bouwplannen – archief
 - Watertoets- recht van voorkoop – gewestplan
6. Fotografie en opmaak portfolio
7. Start Verkoop :
 - Aanbieden " bevoorrecht " cliënteel – portefeuille – netwerk
 - Internet : Hebbes – Vlan – Zimmo – Immoweb – VDV Van der Veken
 - Print media : De Zondag – De Immokrant – de Weekkrant - ...
 - Paneel (discrete verkoop mogelijk)
 - Gepersonaliseerde Conquerer Mailing
 - Opvragen verkoopsbevorderende offertes (isolatie, ...)
 - Opmaak plan interieur architect
8. Bezichtigingen :
 - Steeds op afspraak – geen open deur
 - Kandidaten ontvangen VOORAF het dossier
 - Bezichtiging steeds persoonlijk mét 100 % begeleiding !
 - Opvolging van kandidaten
9. Verslag aan de opdrachtgever – Overmaken van elk voorstel / bod
10. Opmaak verkoopovereenkomst – nazicht notaris als gewenst – ondertekening
11. Dossier naar notaris – aanwezigheid notariële akte – sleutel overdracht – Nuts
12. Referentiebrief