



DE DIENSTEN - EÉN CONTACTPERSOON.

France Pro Consult, in samenwerking met uw plaatselijke makelaar, biedt u goed te koop aan op de particuliere én op de zakelijke markt (makelaarskantoren).

De tussenkomst van de plaatselijke makelaar garandeert de absolute kennis van de lokale markt zodat u goed tegen de best mogelijke voorwaarden verkocht wordt.

France Pro Consult geeft advies en begeleidt u bij uw project.

Ons kantoor beheerst de Nederlandse en Franse taal volledig. Dit werkt absoluut in uw voordeel.

VASTGOED VERKOOP

France Pro Consult zorgt, bij plaatsing van een opdracht, voor het samenstellen van een dossier, de marketing van uw vastgoed (reclame, advertentie, foto's, video's...), het organiseren van bezichtigingen in samenwerking met de *plaatselijke makelaar*, het formaliseren van het bod en de begeleiding bij het bod tot aan de ondertekening van het authentieke koopcontract bij de notaris.

DE EXCLUSIEVE HYBRIDE VERKOOPOPDRACHT

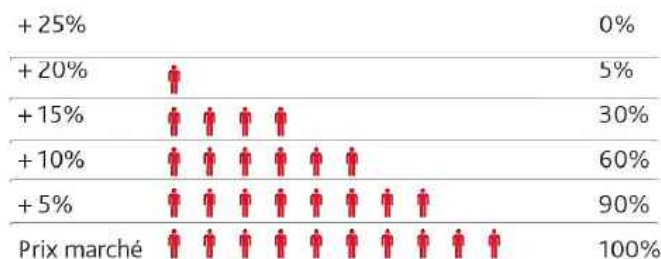
Een verkoopopdracht bevat de volgende diensten:

- **BEGELEIDING**
Een op maat gemaakte begeleiding met een kennismakingsgesprek om uw project te beoordelen.
- **VASTSTELLING VAN EEN EERLIJKE PRIJS – HET BELANG VAN EEN GOEDE TEGEN MARKTWAARDE – EEN CRUCIALE STAP** in samenwerking met uw plaatselijke makelaar of notaris.

Het zinvol bepalen van de verkoopprijs van een goed, is een essentiële en bepalende stap voor het succes van uw project. 95 % van de potentiële kopers weigert immers een goed te bezichtigen dat 20 % boven de marktwaarde is geschat. Daarnaast is het belangrijk om te profiteren van de mogelijkheden van het "nieuwe goed". Dit wil zeggen dat een nieuw goed dat net beschikbaar is een zekere aantrekkingskracht heeft, zeker als deze vanaf de eerste dag voor een eerlijke vraagprijs wordt aangeboden.

Vraagprijs, ten opzichte van
de marktwaarde

% kopers dat geïnteresseerd
is in uw goed





- **RAMING EN UITWERKING VAN EEN ADVIES OVER DE WAARDE VAN UW GOED**

France Pro Consult zorgt voor een waarde schatting van het goed dat u wenst te verkopen. Dit gebeurt op basis van de technische waarde (grondprijs, kwaliteit van het goed en kenmerken van het bouwwerk), het economische klimaat en door middel van een vergelijkend onderzoek op basis van de verkoop van ander vastgoed in hetzelfde gebied als uw goed.

Naar aanleiding van deze raming bepalen we gezamenlijk de netto opbrengstwaarde voor de verkoper. Dit is het bedrag dat u ontvangt na aftrek van de makelaarskosten.

De waarde van een goed wordt berekend op basis van de inhoud, het oppervlak, het materiaal en het bouwjaar. Hierbij wordt rekening gehouden met de huidige marktsituatie. Deze verschillende punten zijn van groot belang voor het bepalen van een zinvolle verkoopwaarde. De verkoopprijs is van essentieel belang. Een te hoge prijs zal de potentiële kopers afschrikken waardoor het goed langer dan gewenst op de markt blijft. Dit geeft een verkeerd beeld van het goed en vermindert op explosieve wijze zijn marktprijs.

- **TECHNISCH RAPPORT**

De technische controle informeert de potentiële koper over enkele aspecten van het goed dat hij kopen wil. Bij de verkoop van uw goed, dient u een technisch rapport aan te leveren over het goed. Naar gelang het bouwjaar, de situering en het type goed, bent u verplicht de volgende controles uit te laten voeren:

- Energie audit (EDD)
- Risicoprofiel blootstelling aan lood
- Overzicht asbest
- Toestand parasieten en ongedierte
- Toestand van de interne gasinstallatie
- Toestand van de interne elektriciteitsinstallatie
- Overzicht natuurrisico's en technologische risico's
- Toestand niet-collectieve saneringsstelsel

France Pro Consult zorgt dat de technische controles uitgevoerd wordt.

- **MARKETING:**

Wij formaliseren en verspreiden de advertenties op referentie sites en via social media die wij regelmatig verbeteren en versterken zodat uw goed altijd zichtbaar blijft.

- **BEZICHTIGINGEN:**

Wij verzorgen de volledige organisatie en uitvoering van de bezichtigingen. Dit doen we samen met de *plaatselijke makelaar of uzelf*, gedurende uw aanwezigheid.

HET VERKOOPPROCES

- **DE FORMALITEITEN:**

Samenstelling van het verkoopdossier,

- Opstellen van het tijdelijke koopcontract
- Organisatie van de ondertekening.

- **DE NOTARIS:**

De communicatie met de notaris tot aan de ondertekening van het definitieve koopcontract.

- **OPENHEID**

Wij zijn toegewijd aan het uitvoeren van deze activiteiten en stellen u in staat onze werkzaamheden op de voet te volgen dankzij een totale openheid.