

Verkoopopdracht: Algemene Diensten

FASE I

- * Realisatie van de "te bespreken" schatting en voorstel van een effectieve verkoopstrategie (cruciaal punt van een succesvolle verkoopmissie)
- * Vaststelling van de essentiële elementen voor de afronding van handtekeningen (informatie over stadsplanning en verplichte certificaten zoals EPC, elektrische controle):
- * Contact opnemen met uw notaris om de verschillende documenten te verkrijgen (antwoord van de gemeente, bankrelease, beheer van mogelijke huurders ...)
- * Realisatie van een fotografisch rapport van hoge kwaliteit met een professional
- * Start overall advertenties op de vastgoedmedia van referentie en sociale media (Immoweb.be, Vlan.be, Logic Immo.be, Immo Transit.be, Zimmo.be, Ozaam, etc.)

FASE II

- * Organisatie van de bezoeken, beheer van de kandidaten, formulering van de ontvangen feedback
- * Ontvangst van aanbod en gecoördineerde onderhandelingen om de in het begin bepaalde doelstellingen te bereiken
- * Beschikbaarheid van het bureau op een dagelijkse basis voor eventuele opheldering.

FASE III

- * Conclusie van de best mogelijke overeenkomst.
- * Beheer van de overeenkomst en in het bijzonder opschortende voorwaarden uitgegeven (bank expertise, audits van alle soorten)
- * Communicatie met notariële studies voor de ondertekening van het compromis
- * Beheer van de authentieke akte met verklaring van de indexen overdrachten van de tellers
- * Betaling door de notaris aan de akte (nooit tevoren!)

**Elke woning heeft zijn eigen kenmerken; Elke eigenaar heeft zijn vereisten.
We weten het.**