

# Notre engagement

## Notre engagement envers nos clients

- L'estimation gratuite de votre bien, en fonction des indices de comparaison de la région.
- La publicité hebdomadaire dans plusieurs journaux.
- L'affichage de votre immeuble.
- La distribution de listes des biens à vendre.
- Le contact avec la clientèle au téléphone et l'accompagnement lors des visites.
- La recherche de la solvabilité du futur acquéreur et la mise au point éventuelle d'un plan financier.
- L'accompagnement lors de l'expertise et la mise en valeur du bien via les indices de comparaison.
- L'accueil téléphonique et renseignements de différentes maisons en vente.
- La mise à jour permanente et l'expédition de listes détaillées aux acheteurs potentiels.
- L'encodage informatique des demandes des futurs acquéreurs sur base de leurs critères de sélection et de leurs désirs (nombre de chambres, garage, jardin, prix, localité...).
- Dès qu'une nouvelle maison nous est confiée, la recherche et la sélection dans nos fichiers informatiques des personnes intéressées par ce bien.
- La rédaction des conventions de vente, les contacts avec les notaires et la société de crédit choisie par l'acquéreur.

### Choisir un agent immobilier ?

Il ne s'agit pas de choisir " UN " agent immobilier au hasard, mais bien de sélectionner l'agent qui **VOUS** représentera. Vous devez avoir confiance en lui, en ses qualités d'homme et en ses capacités de **Professionnel**. Un agent immobilier doit **IMPERATIVEMENT** connaître parfaitement le bien à vendre, ainsi que la région dans laquelle il se trouve.

CHOISISSEZ un agent immobilier professionnel AGREE reconnu par la Confédération des Immobiliers de Belgique et l'Institut Professionnel Immobilier,

- qui respectera le code d'honneur et la déontologie de la profession
- qui appliquera les barèmes nationaux
- qui sera assuré en responsabilité civile exploitation
- qui vous conseillera. Vous éviterez ainsi de désagréables surprises qui pourraient survenir si vous traitez avec **un amateur non agréé**.

### Les différentes tâches d'un agent immobilier

**ESTIMER** au plus juste prix votre immeuble selon les indices de comparaison en fonction de la région et des autres ventes réalisées.

Un bon agent immobilier agréé connaît le marché au jour le jour.

**EXAMINER** juridiquement un titre de propriété, un bail,....

**CONSEILLER** afin de fixer un prix plus étudié, plus compétitif si de nombreuses visites d'acheteurs ont été infructueuses.

**ORGANISER** toute la publicité (sans frais pour vous)

**RECHERCHER ET SELECTIONNER** des acheteurs solvables.

**ELIMINER** les contacts sans intérêt.

**REDIGER** les conventions de vente.

**ORGANISER** le suivi de votre dossier.

**ACCOMPAGNER** lors de la passation des actes. L'agent immobilier doit avoir la confiance de votre notaire.

**ORGANISER** les rendez-vous

**PRENDRE** contact avec les notaires

**ASSISTER** si un problème juridique se présente.

### Nos principaux supports presse

(Choisis en fonction du type de bien et de sa région)

- La Quinzaine
- Wochenspiegel
- Immo-Transit
- Kurant ( Huisenaanbod)
- Vlan

Visibilité de nos biens sur plusieurs portails :

- **ImmoWeb** : <http://www.immoweb.be/drissi>
- **Maisonweb** : <http://www.maisonweb.be>
- **Belgiqueweb** : <http://www.belgiqueweb.be>