

Gefeliciteerd! U heeft Immo BPC gecontacteerd voor een schatting van uw eigendom!

In een paar regels, in afwachting van onze afspraak, volgt hier wie wij zijn, hoe wij werken en wat wij voor u kunnen doen.

IMMO BPC is al meer dan 21 jaar een belangrijke speler op het gebied van vastgoed in het noordwesten van Brussel (Ganshoren, Sint-Agatha-Berchem, Jette, Koekelberg, Laken, Sint-Jans-Molenbeek en Anderlecht, Groot-Bijgaarden, Dilbeek, Zellik, Asse, Wemmel, ...).

Jos Vrancaert, gediplomeerd IPI-vastgoedmakelaar, begon zijn carrière in het vastgoed meer dan 25 jaar geleden bij verschillende agentschappen alvorens in 1999 zijn eigen agentschap Immo BPC op te richten.

"Betrokkenheid en een persoonlijke aanpak bij elk aan- en verkoopproces is de kracht van IMMO BPC."

Jos kenmerkt zich door zijn authentieke visie op zijn missie, zijn betrokkenheid, zijn overtuigingskracht en zijn kalmte tegenover klanten, medewerkers en leveranciers. Cliënten kunnen altijd rekenen op zijn mensgerichte, eerlijke en betrouwbare manier van werken.

Samen met zijn team, Caroline, Ioannis en Emmanuel, kunt u rekenen op een gepersonaliseerde aanpak van uw vastgoedproject

Bij Immo BPC kiest u niet alleen voor een gemotiveerd en ervaren team, maar ook voor een op maat gemaakte, betrouwbare en individuele aanpak. Ons team kent de regio zeer goed en zal u gedurende het hele proces, van de taxatie tot de verkoopakte, kunnen begrijpen, ondersteunen, bijstaan en adviseren.

Dankzij onze expertise, onze kennis van de lokale markt, onze persoonlijke database van vergelijkbare eigendommen en ons inzicht in de huidige marktsituatie, zijn wij de ideale speler om een realistische waardebeoordeling voor u op te stellen. Deze taxatie vormt de basis van de toegevoegde waarde die wij u als makelaarskantoor kunnen bieden.

Vertrouw ons, wij zorgen voor alles, zodat u zich geen zorgen hoeft te maken over praktische zaken. Wij bereiden een professioneel verkoopdossier voor, met foto's van professionele kwaliteit, en wij zorgen ook voor het verkrijgen van alle documenten en certificaten die nodig zijn voor de verkoop (EPC/PEB-certificaat, kadastrale

gegevens, bodemcertificaat, informatie over stedelijke ontwikkeling, elektrische inspectie, recht van voorkoop, enz.)

Voor elk onroerend goed wordt een doelgericht en aangepast marketingplan opgesteld om de marketing in de beste omstandigheden te laten verlopen. Het spreekt voor zich dat uw eigendom ook in onze ruime en in het oog springende etalage zal worden tentoongesteld. Uw eigendom zal ook worden voorgesteld op onze website (www.immobpc.be), evenals op andere grote vastgoedwebsites (waaronder Immoweb, Logicimmo, Immovlan, enz.).

Vervolgens organiseren wij individuele bezoeken met de kandidaat-kopers om uw eigendom in de best mogelijke omstandigheden voor te stellen. Samen met u gaan wij actief op zoek naar de juiste koper en het beste aanbod met behulp van moderne marketingtechnieken. Wij maken gebruik van ons uitgebreide adressenbestand, vastgoedborden, brochures en andere professionele reclamekanalen zoals Facebook en Instagram.

Onze deskundigen zullen u in alle stadia van het verkoopproces bijstaan met raad en daad. Onderhandelen over de beste prijs is een kunst, die onze vastgoedexperts voor u kunnen doen. Wij adviseren u hoe u op voorstellen moet reageren om de beste verkoopprijs te verkrijgen. Dankzij onze jarenlange ervaring kennen wij de verschillende mogelijkheden om een verkoop tot stand te brengen.

Zodra een bod is aanvaard, stellen wij in samenwerking met uw notaris het koopcontract op. Wij zorgen dan voor de volledige overdracht van het dossier aan de notaris van de koper, waar de koopakte zal worden ondertekend.

Immo BPC begeleidt beide partijen tot aan de notariële akte en blijft steeds ter beschikking voor administratieve en juridische vragen, herbezoeken van de lokalen, enz.

Wij begeleiden u en volgen u op van het begin tot het einde, tot de overhandiging van de sleutels, na de meterstanden te hebben opgenomen, zodat u zich nergens zorgen over hoeft te maken.

Heb je nog vragen? Aarzel niet om het ons te vragen bij onze volgende afspraak.