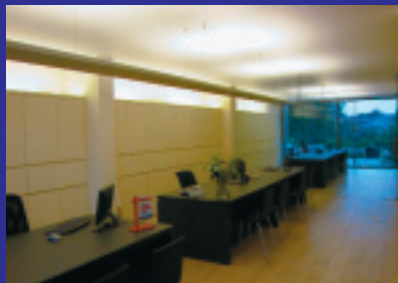


*Woning (ver)kopen?*

*Hoe kan ERA IMMO TOYE u daarbij helpen?*



**kantoorpresentatie**



*Vertrouwen in huis*

*Immo Toye  
Prinsenstraat 24 • 1850 Grimbergen  
Tel: 02-270.90.75 • Fax: 02-270.80.74  
E-mail: [immotoye@era.be](mailto:immotoye@era.be) • [www.era.be/immotoye](http://www.era.be/immotoye)*

# uw makelaar, uw

Het team van IMMO TOYE helpt u met deskundig advies uw woning snel, efficiënt en aan de hoogst mogelijke prijs te verkopen. Wij vinden luisteren even belangrijk als praten, komen afspraken na, zijn steeds actief en blijven alert. Met prima resultaten voor u!



*Immobiëlen kopen en verkopen is een vak. Je hebt een opleiding en een erkenning nodig om het te kunnen uitoefenen.*

*Er komt heel wat juridische en technische kennis bij kijken, die continu evolueert.*

*ERA-makelaars volgen permanente bijscholing om u met deskundige raad bij te staan.*

**WAAROM BEROEP DOEN OP ERA IMMO TOYE?**

**ONTDEK HET IN DEZE PRESENTATIEBROCHURE!**

Het ERA netwerk in België telt 90 kantoren met nog veel meer makelaars: professionele immobiliënspecialisten die veel met elkaar gemeen hebben maar ook elk hun eigen accenten leggen. Daarom heeft elke ERA-makelaar zijn eigen presentatiebrochure, waarin het kantoor en de manier van werken gedetailleerd aan u worden voorgesteld.

In deze presentatiebrochure van ERA IMMO TOYE ontdekt u wat voor u het belangrijkste is: onze dienstverlening. Van het ERA Koper Garantie Plan® tot de Verkoopopdracht met Test-Aankoop-certificaat. Van ERA's Virtual Tour tot Open Huizen Dag.

# team, uw service



*Erna De Groef*

*Gert Toye*

## WAT DOEN WIJ VOOR U?

ERA IMMO TOYE is thuis in alle facetten van de transactie van onroerend goed.

We begeleiden u graag bij:

- Ontwikkeling van vastgoedprojecten, als adviseur van aannemingsbedrijven, architecten, beleggings- en projectontwikkelaars
- Verkoop van gronden, woningen en appartementen
- Verhuur van woningen en appartementen
- Waardebepalingen
- Verkavelingen
- Stedenbouwkundige attesten

## OP EN TOP PROFESSIONEEL

Elk jaar reikt ERA Belgium, het hoofdkantoor van het grootste Belgische vastgoednetwerk, de ERA-Awards uit. Met deze onderscheidingen zet ERA agentschappen die een topprestatie hebben geleverd, in de schijnwerpers. Ons kantoor sleepte al tweemaal de prijs voor 'Beste Kantoor All Round' in de wacht. Dit betekent dat ons team binnen elke nominatiecategorie tot de top behoort. Kortom, met ERA IMMO TOYE kiest u voor een eerste klas service.



ERA Immo Toye Beste Kantoor

## ERA MAIL



### Zo blijft u bij met de trends in vastgoed.

Welk type vastgoed zit in de lift? Hoe evolueren de prijzen? En welke trends zijn er te bespeuren op het vlak van woonkredieten? U leest het allemaal in ERA Mail, de nieuwsbrief die zesmaal per jaar in uw mailbox belandt. Zo houdt u de vinger aan de pols van de residentiële vastgoedmarkt. Bovendien bevat ERA Mail ook actuele informatie over de vastgoedprijzen in uw regio.

Ontvangt u ERA Mail nog niet?

Schrijf u dan vlug in via de ERA-makelaar in uw streek.



## ERA (VER)KOOFGIDS



### Uw kompas bij het kopen en verkopen van vastgoed.

Bij het kopen of verkopen van een woning komt heel wat kijken. Wat is een verkoopopdracht, een optie? Welke verkoopaanpak levert het beste resultaat op? Wat betekent compromis, tontine, registratie, ... Hoe sluit u een hypotheek af en welke fiscale voordelen geniet u? Het antwoord op deze en vele andere vragen over het kopen en verkopen van onroerend goed vindt u in ERA's (Ver)koopgids. Een handig boekje in pocketformaat met bijna 100 bladzijden info, advies en tips die geld waard zijn! Via 100 essentiële vragen en evenveel duidelijke antwoorden gidst dit handige boekje u doorheen de **belangrijkste juridische, technische en administratieve aspecten van kopen en verkopen**.

#### In vier grote delen:

- Deel één is bedoeld voor wie zijn **woning wil verkopen**. U krijgt de basisregels voor een succesvolle verkoopaanpak.
- Deel twee bevat informatie voor wie een **woning wil kopen**, zoals de voordelen van samenwerken met een makelaar, de kosten verbonden aan het kopen van een huis en de financiering ervan.
- In het derde deel komen diverse aspecten van het **kopen van een appartement** en het aandeel in het appartementsgebouw aan bod.
- Het vierde deel tenslotte behandelt **specifieke thema's** in verband met kopen en verkopen, zoals erfdiensbaarden, lijfrente, bodematte, enzovoort.

Handig is ook de **verklarende woordenlijst**, die u op heldere wijze inwijdt in vastgoedtermen, van abbatement tot zonevreemdheid.

Vraag ernaar bij uw ERA-makelaar!



# de ERA diens

## ERA VERGELIJKENDE MARKTANALYSE



### Haal het maximum uit uw vastgoed.

Grond, huis of appartement te koop? Uiteraard wilt u weten hoe uw vastgoed in de markt ligt en welke prijs u ervoor kunt krijgen. ERA ontwikkelde een speciaal programma om de waarde van vastgoed te bepalen: de Vergelijkende Marktanalyse. Na intensief vergelijkend onderzoek zal uw ERA-makelaar een correcte marktwaarde berekenen en de troeven van uw vastgoed beoordelen. ERA's Vergelijkende Marktanalyse draagt bij tot een vlotte verkoop en zorgt ervoor dat u het maximum uit uw vastgoed haalt.

#### Deze ERA-service bestaat uit 4 stappen:

- Een **kwalitatief vergelijkend onderzoek** waarbij uw vastgoed wordt vergeleken met soortgelijke panden die te koop staan of recent verkocht werden. Daarbij vergelijkt uw ERA-makelaar oppervlakte, ouderdom, staat, uitrusting, vraag- en verkoopprijs en duur van de verkoop.
- Een **realistische prijsberekening**: op basis van de onderzoeksresultaten berekent de ERA-makelaar een marktconforme prijs voor uw vastgoed. Uw vastgoedspecialist bezit een grondige kennis van vastgoedprijzen en -trends in uw streek.
- Een **beoordeling van de verkooptroeven**: naast de prijs bepalen ook andere factoren, zoals de omgeving, hoe uw vastgoed in de markt ligt. Uw ERA-makelaar neemt de sterke en minder sterke punten van uw onroerend goed onder de loep.
- Tenslotte krijgt u een **gedetailleerd verslag** van de vergelijkingen, evaluaties en de resultaten. Uw ERA-makelaar geeft u verder graag tips om de manier waarop u uw vastgoed aanbiedt te optimaliseren.

*Samen met uw ERA-makelaar behaalt u een maximaal resultaat!*



## ERA KOPER-WACHTZAAL



### Ontdek hoeveel mensen van uw woning dromen.

Via de interactieve Woonwenstoets op de ERA-website kunnen kandidaat-kopers de voorwaarden bepalen die ze aan een toekomstige woning stellen.

Zo komt ERA aan een uitgebreid bestand van potentiële kopers die onmiddellijk geïnformeerd worden als er een nieuwe, geschikte woning op de markt komt.

Bent u benieuwd hoeveel kandidaat-kopers er in deze virtuele 'wachtzaal' zitten? En uitkijken naar een woning als die van u?

Surf naar [www.era.be](http://www.era.be), klik op de button Koper-Wachtzaal en enkele ogenblikken later kent u het antwoord.

### Koper-Wachtzaal



# ten & troeven

## ERA VERKOOPOPDRACHT



### Gegarandeerd zonder kleine lettertjes.

Wanneer u met ERA in zee gaat voor de verkoop van uw woning die als hoofdverblijfplaats dient, zijn uw rechten als consument optimaal beschermd. In het contract dat u met ERA aangaat, staan er geen onduidelijke clausules, onbeperkte verbintenissen of onaangename verrassingen. Want ERA-makelaars in België gebruiken een modelovereenkomst die in overleg met consumentenorganisatie Test-Aankoop werd uitgewerkt. Uw samenwerking met een ERA-makelaar wordt geregeld door een

### Verkoopopdracht met Test-Aankoop-certificaat.

ERA gebruikt deze uniforme overeenkomst bij de verkoop van woningen die als hoofdverblijf dienen.



### Welke bescherming biedt deze Verkoopopdracht u?

- U hebt een **bedenktijd van 7 werkdagen**.
- De **looptijd van de opdracht is duidelijk**: ofwel stopt ze na vijf maanden automatisch ofwel is ze van onbepaalde duur en kunt u ze na vier maanden opzeggen.
- De makelaar heeft geen mandaat om een verkoopovereenkomst te sluiten.
- De Verkoopopdracht garandeert u een **uitgebreide service**, inclusief een realistische schatting van het onroerend goed, een administratief dossier met bodemattest, kadastrale gegevens enz, en een volledig marketingprogramma.
- Bovendien wordt u regelmatig **op de hoogte gehouden** van het verloop van de verkoop.
- De ERA-makelaar bezorgt u minstens eenmaal per maand een gedetailleerd verkoopverslag.
- Wanneer de makelaar de afspraken niet nakomt, hebt u recht op een **schadevergoeding**.
- De Verkoopopdracht van ERA en Test-Aankoop waarborgt u maximale zekerheid, volledige transparantie en correcte service.

Bent u lid van Test-Aankoop?

Dan krijgt u bovendien korting op het makelaarsloon en kunt u met vragen terecht bij de organisatie.

## ERA SERVICEVERPLICHTING



### Duidelijke afspraken maken goede vrienden.

Wie zijn woning wil verkopen, verdient een perfecte dienstverlening en die krijgt hij bij ERA. Zwart op wit. De inspanningen die de ERA-makelaar voor u zal doen, zijn immers vastgelegd in de Serviceverplichting.

Als de makelaar deze beloften niet nakomt, kunt u de Verkoopopdracht beëindigen zonder dat u een verbrekingsvergoeding moet betalen.

**No cure, no pay. Zo zeker bent u van ERA.**

De Serviceverplichting geldt voor onroerend goed dat u exclusief door ERA laat verkopen. U krijgt de garantie dat uw makelaar alle middelen zal inzetten voor een snelle en vlotte verkoop. Voldoet de makelaar niet, ook niet nadat u hem daarvan verwittigd hebt, dan kunt u de verkoopopdracht eenvoudig opzeggen zonder verbrekingsvergoeding.

### Ontdek onze 10 geboden voor een professionele dienstverlening:

- Een realistische schatting maken van uw onroerend goed en een marktconforme vraagprijs berekenen.
- Praktische tips geven om uw woning zo aantrekkelijk mogelijk aan te bieden.
- Een uitgebreid marketingplan uitvoeren, inclusief het plaatsen van een tuinbord, foto's nemen, publiciteit maken via etalage, advertenties, Magic buurtmailing, website, enzovoort.
- Een ERA Koper Garantie Plan® aanbieden als uw eigendom daarvoor in aanmerking komt.
- Een volledig administratief dossier opstellen met bijvoorbeeld bodemattest, kadastrale gegevens, enzovoort.
- Potentiële kopers selecteren, begeleiden bij hun bezoek, adviseren en bijstaan.
- U minstens eenmaal per maand een uitgebreid verslag bezorgen over het verloop van de verkoop.
- Onderhandelen met kandidaten om voor u het beste resultaat te behalen.
- Een verkoopovereenkomst opstellen en uw dossier begeleiden tot de akte bij de notaris.
- U helpen bij het vinden van een nieuwe woning, eventueel in een andere gemeente via het netwerk.



# de ERA diens

## ERA BEZOEKWIJZER



### Laat uw huis in de smaak vallen.

Wie beslist om zijn eigendom te verkopen, wil dat zo efficiënt mogelijk doen: snel en voor de beste prijs. Het komt er dus op aan te scoren bij potentiële kopers. ERA verkoopt elke dag huizen en weet precies waar bezoekers belang aan hechten ... of op afknappen. Deze ervaring bundelde ERA in de Bezoekwijzer, in de vorm van 20 bladzijden slimme tips voor een optimale voorbereiding van uw huis en een succesvolle verkoop.

U krijgt geen tweede kans om een eerste indruk maken. Het klinkt misschien als een cliché maar toch zit er heel wat wijsheid in. Het geldt als u gaat solliciteren maar ook wanneer u uw huis of appartement verkoopt. Alleen een woning die netjes, goed onderhouden is en sfeervol oogt, zowel aan de buitenkant als binnenshuis, kan potentiële kopers charmeren. Daarom is het erg belangrijk uw huis 'verkoopklaar' te maken en te anticiperen op mogelijke bezwaren van bezoekers. Om u daarbij te helpen, stelde ERA de Bezoekwijzer samen. In dit nuttige boekje ontdekt u dat **een goede voorbereiding van uw huis of appartement voor de verkoop** niet veel tijd of geld hoeft te kosten.

Er komen vier belangrijke fases aan bod - opruimen, herstellen, schoonmaken en aankleden - en dat telkens voor elk deel van uw woning, van gevel tot washok. ERA's Bezoekwijzer helpt u efficiënt en stap voor stap tewerk gaan. Dankzij de **checklist** ontsnapt geen detail aan uw aandacht!

*Vraag de Bezoekwijzer met waardevolle tips voor een geslaagde verkoop aan uw ERA-makelaar.*



## ERA KOPER GARANTIE PLAN®



### Alleen bij ERA krijgt u garantie op uw vertrouwen.

Alleen ERA biedt woningen aan met Koper Garantie Plan®: een garantie van 16 maanden op mechanische installaties zoals centrale verwarming, sanitaire voorzieningen, keukeninbouwapparatuur, enzovoort.

Als ERA deze waarborg geeft, weet u dat de installaties tiptop in orde zijn en dat de woning meer waard is. ERA Koper Garantie Plan® is een unieke dienstverlening die zowel koper als verkoper extra zekerheid geeft.

Voor de betere woningen bent u bij ERA aan het goede adres. Want een ERA-makelaar biedt woningen aan met Koper Garantie Plan®. Uit onderzoek blijkt dat deze **woningen gemiddeld 6,7% meer waard en 20% sneller verkocht zijn**. Het ERA Koper Garantie Plan® geeft garanties die u bij geen enkele andere vastgoedmakelaar vindt. Het garandeert dat de gewaarborgde mechanische installaties, begrepen in de koopovereenkomst, in prima staat zijn en feilloos werken. Als er later toch een technisch mankement zou zijn, dekt het ERA Koper Garantie Plan® de reparatiekosten die buiten eigen verzekeringen vallen. En dit tot 16 maanden na de verkoop!

### Het ERA Koper Garantie Plan® omvat(\*)

- Loodgieterswerk binnenshuis, zoals gas-, afvoer- en waterleidingen.
- Centrale verwarmingsinstallatie op elektriciteit, gas of mazout en de daarop aangesloten radiatoren.
- Sanitaire voorzieningen binnenshuis, aan toiletten, wastafels, bad en douche.
- Elektrischevoorzieningen, van eenvoudige deurbel tot complete goedgekeurde bedrading in huis, inclusief wandcontactdozen en lichtschakelaars.
- Warmwaterinstallatie op gas of elektriciteit.
- Alle keukeninbouwapparatuur, van vaatwasser tot magnetron.

(\*) Voor een exacte omschrijving van de dekking verwijzen we graag naar de Garantievoorwaarden.



# ten & troeven

## ERA TUINPAAL



### Staat er straks ook zo'n blikvanger in úw tuin?

ERA gebruikt in heel de wereld uniforme tuinpalen en gevelborden. Wereldwijd staan er dus zo'n 100.000 ERA-tuinpalen. Straks ook in úw tuin?

### Vier goede redenen om een ERA-tuinpaal te plaatsen:

#### Aandacht

Dankzij de sprekende kleuren, heldere lay-out en uitgekiende plaatsing ten opzichte van de straat valt de ERA-tuinpaal meteen op. Zo zien geïnteresseerden onmiddellijk dat uw vastgoed te koop of te huur is.

#### Informatie

De tuinpaal vermeldt de makelaar en het telefoonnummer waarop men voor verdere inlichtingen terecht kan. Bovendien verwijst de tuinpaal geïnteresseerden door naar de ERA-website waar ze dag en nacht meer informatie over uw vastgoed vinden.

#### Vertrouwen

U laat zien dat u uw vastgoed via een kwaliteitsmakelaar van het ERA-netwerk verkoopt. En dat wekt vertrouwen!

#### Verkoopkans

Door de uniformiteit en herkenbaarheid trekt elke ERA-tuinpaal de aandacht en werft potentiële kopers. Hoe meer tuinpalen er staan, hoe groter uw verkoopkans.



## ERA NETWERK



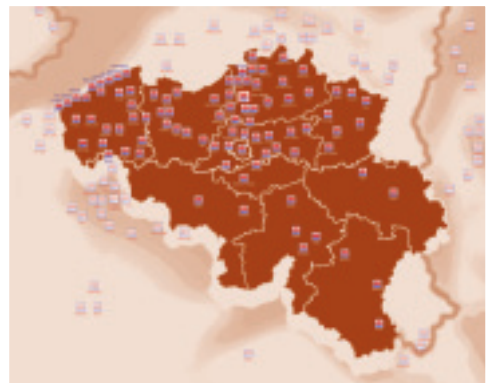
### Laat een heel netwerk voor u werken.

Stel dat u van werk verandert en van Oostende naar Hasselt gaat verhuizen. Hoe vindt u doeltreffend een nieuwe woning? Of stel dat bijvoorbeeld een Amerikaan, Italiaan of Zweed een huis in België zoekt. Hoe kunnen zij kennismaken met het vastgoed dat u te koop aanbiedt? ERA is een netwerk van makelaars in residentieel vastgoed die als collega's samenwerken en elkaars aanbod kunnen verkopen, in welke regio of welk land ook.

ERA (Electronic Realty Associates), het samenwerkingsverband van kwaliteitsmakelaars, werd anno 1972 in de VS opgericht en is sinds 1995 ook actief op de Belgische vastgoedmarkt. Vandaag telt ERA meer dan 3.000 aangesloten, onafhankelijke makelaarskantoren in 30 landen, waaronder meer dan 1.350 agentschappen in 17 landen van Europa. Waar ter wereld u ook een huis wil kopen of verkopen, ERA staat voor advies, service en aanbod van hoog niveau.

In België zijn er 90 ERA-kantoren aangesloten, stuk voor stuk erkende makelaars. Wanneer u uw woning exclusief door een ERA-makelaar laat verkopen, geniet u het voordeel dat het volledige Belgische én Europese netwerk mee verkoopt. Via gespecialiseerde software zorgt ERA immers voor dagelijkse uitwisseling van het aanbod tussen de verschillende makelaars. Zodat iemand in Brussel die een tweede verblijf aan de kust zoekt, op de hoogte blijft van panden die aan zijn eisen voldoen. Of zodat een expat in Zweden die terugkeert naar België, ook de weg naar uw woning kan vinden.

Ontdek het Europese netwerk op [www.eraeurope.com](http://www.eraeurope.com) en ERA wereldwijd op [www.era.com](http://www.era.com).



# de ERA diens

## ERA WEBSITE



### ERA maakt u wwwegwijs in vastgoed.

Op zoek naar een bouwgrond, huis of appartement? De ERA-website werd speciaal ontwikkeld om u de grond of het pand van uw dromen te helpen vinden. De site biedt u toegang tot de enorme ERA-database, die uitgebreide informatie bevat over tienduizenden panden in binnen- en buitenland. Via een handige zoekmachine vindt u moeiteloos uw weg in het aanbod.

Dankzij de vele foto's en dikwijls ook een virtuele rondleiding (Virtual Tour) kunt u het vastgoed selecteren dat u écht interesseert en uw bezoek grondig voorbereiden. Zonder tijdverlies en zonder onaangename verrassingen!

De gegevens op onze site worden continu bijgewerkt zodat ze steeds actueel zijn. Bovendien kunt u via de site ook het Woonwensformulier invullen, met de eisen die u aan uw droomhuis stelt. ERA houdt u vervolgens via e-mail op de hoogte van alle panden die aan uw woonwensen voldoen.

Een goede, interactieve website met veel actuele informatie is niet alleen voor de koper interessant, maar ook voor u als verkoper! Hoe meer bezoekers de ERA-site trekt, hoe groter de kans dat uw vastgoed snel verkocht is. Tevens vindt u op de site nuttige informatie en handige tools speciaal voor verkopers. Zoals de Koper-Wachtaal waarmee u in enkele muisklikken weet hoeveel potentiële kopers in de ERA-databank geïnteresseerd zijn in een woning als de uwe.

*Neem zelf eens een kijkje op [www.era.be](http://www.era.be)!*



## ERA MARIAGE



### Verliefd, verloofd, verkocht!

Als netwerk biedt ERA een unieke service om uw vastgoed te 'koppelen' aan geïnteresseerde potentiële kopers. Deze dienstverlening kreeg de passende naam 'Mariage'. Dit volledig automatische systeem toetst het vastgoedaanbod aan de woonwensen van potentiële kopers in de ERA-database en brengt hen onmiddellijk op de hoogte. Misschien wordt het wel liefde op het eerste gezicht!

Het ERA netwerk beschikt over een enorme database. Daar zit niet alleen het volledige vastgoedaanbod van ERA-makelaars in maar ook de specifieke wooneisen van mensen die op zoek zijn naar een woning. ERA ontwikkelde het unieke systeem Mariage om aanbod en wensen aan elkaar te linken. Dat gebeurt helemaal geautomatiseerd, elke dag opnieuw. Wanneer Mariage in de database onroerend goed vindt dat beantwoordt aan bepaalde behoeften, wordt de kandidaat-koper meteen via e-mail, fax of de post verwittigd.

**Het Mariage-systeem ondersteunt de inzet van de ERA-makelaar en het bewijst dat ERA vér gaat voor uw verkoop:**

- ERA gaat actief op zoek naar mogelijke kopers.
- ERA brengt kopers en verkopers automatisch bij elkaar.
- Dankzij het netwerk zoeken alle ERA-makelaars mee.

*Mariage zoekt naar de perfecte match tussen aanbod en wensen. Met de beste kans op een geslaagd 'huwelijk'.*



# ten & troeven

## ERA COMMUNICATIE



### U bereikt méér met de juiste mix.

U hebt een mooie woning te koop, en dat mag iedereen weten! ERA schakelt daartoe een heel gamma communicatiemiddelen in. ERA weet precies in welke bladen en magazines best geadverteerd wordt om zoveel mogelijk mensen te bereiken. En we maken gebruik van communicatiestrategieën die hun doeltreffendheid meermaals bewezen hebben.

ERA stelt een volledig marketingplan op voor de verkoop van uw vastgoed. Een zorgvuldig gedoseerde mix van communicatiemiddelen speelt daarin een hoofdrol: de publiciteit voor uw onroerend goed start in onze etalage.

Een mooi uitstalraam met een aantrekkelijk aanbod spreekt boekdelen: het stelt de koper gerust, het betekent immers dat veel mensen vertrouwen stellen in de dienstverlening.

Folders, flyers, mailings naar omwonenden, posters, ... met verzorgd drukwerk dat via het kantoor of huis-aan-huis verdeeld wordt, verleidt ERA verschillende doelgroepen.

Natuurlijk ontbreekt uw woning niet op de druk bezochte website van ERA.

Met een Virtual Tour, de online rondleiding, kunnen meer kandidaat-kopers in uw huis rondkijken zonder dat u gestoord wordt.

Samen sterk, dat geldt ook in onze communicatie. Als netwerk plaatst ERA groepsadvertenties met het aanbod van meerdere makelaars, in kranten en magazines met een ruim regionaal of zelfs nationaal bereik. Zo komt uw woning nog opvallender uit de hoek.

De rode draad doorheen al die communicatie, is de ERA-stijl.

Fris en opvallend, in rood, wit en blauw. En vooral, héél herkenbaar!



## ERA MAGIC



### Ontdek het magische effect van de buurtmailing!

Buren maken vaak de beste mond-tot-mondreclame voor onroerend goed dat te koop staat. Wie zelf graag in een wijk woont of iemand kent die er wil wonen, zal zeker laten weten dat er een huis verkocht wordt. De mensen uit uw buurt zijn dan ook een essentiële doelgroep bij de verkoop van uw woning. Daarom heeft ERA een speciale mailing om omwonenden op de hoogte te brengen: Magic. Een unieke service die een magisch effect kan hebben op de snelheid van verkoop!

#### Wat zijn de voordelen van de Magic omwonendenmailing?

- Buren zullen familie, vrienden of kennissen een tip geven.
- Zo creëert u gratis **mond-tot-mondreclame**.
- Deze vorm van reclame is erg **efficiënt**.
- Mensen die zelf graag in uw straat of wijk wonen, zijn enthousiaste ambassadeurs.
- Wanneer Magic ingezet wordt vóór andere (massa)communicatiemiddelen realiseert u een soort '**voorverkoop-effect**'. U geeft potentiële kopers het voorrecht uw huis te bezoeken voordat er meer 'concurrenten' zijn. Op deze manier stimuleert u een snelle beslissing.

Dankzij ERA's Magic mailing zijn al veel huizen **sneller verkocht**.



# de ERA diens

## ERA OPEN HUIZEN DAG



### Het vastgoedevenement dat geen koper wil missen.

De Open Huizen Dag die ERA tweemaal per jaar nationaal organiseert, is een vaste waarde in het Belgische immobiëlenlandschap.

Op één dag, altijd een zaterdag, wordt door alle ERA-makelaars een zo groot mogelijk vastgoedaanbod te kijk gezet.

Potentiële kopers kunnen één of meerdere woningen bezoeken zonder dat ze een afspraak hoeven te maken. Een unieke ERA-succesformule met bewezen verkoopresultaten: voor een kwart van de deelnemende woningen wordt dankzij Open Huizen Dag een koper gevonden!

De Open Huizen Dag van ERA zit in de lift en verwelkomt bij elke editie meer deelnemende woningen en alsmaar meer bezoekers. ERA zet dan ook alles op alles om er een geslaagd evenement van te maken, zoals nationale publiciteit via radiospots, persberichten, website, ... Ook de ERA-makelaars leveren extra inspanningen om de actie in hun regio te promoten via mailings, advertenties, huis-aan-huisfolders, enzovoort. Op de dag zelf worden de bezoekers hartelijk ontvangen met een kleine attentie. De Open Huizen Dag wordt door ERA tot in de puntjes voorbereid en georganiseerd zodat de hele actie van een leien dakje loopt.

Het grote voordeel voor potentiële kopers is dat ze vrijblijvend en op korte tijd hun persoonlijke wensen aan een uitgebreide selectie woningen kunnen toetsen. Voor u als verkoper is de Open Huizen Dag de geknipte manier om te genieten van al die extra publiciteit en uw woning zonder 'drempels' voor het grote publiek open te stellen. En met resultaat! Bij de Open Huizen Dag in maart 2006 werd bijna een kwart van de deelnemende huizen aan de man of vrouw gebracht.

*Interesse in de volgende Open Huizen Dag? Geef uw e-mailadres door aan uw ERA-makelaar en u krijgt een seintje.*



## ERA VERKOOPVERSLAG



### Volg uw makelaar op de voet.

Wanneer u uw vastgoed door ERA laat verkopen, mag u zeker zijn: uw makelaar doet zijn uiterste best om er een nieuwe eigenaar voor te zoeken. Dat krijgt u zelfs op papier: ten minste eenmaal per maand ontvangt u een uitgebreid verslag van alle acties die de makelaar ondernomen heeft. Van de publiciteit die voor uw woning werd gemaakt, tot het aantal mensen dat uw woning bekeek op de ERA-website. Met wie de makelaar uw vastgoed bezocht en wanneer, en of er interesse was, ... u weet het allemaal dankzij het ERA-Verkoopverslag.

*De geknipte manier om de inspanningen van uw makelaar op te volgen en te evalueren!*



# ten & troeven

## ERA VASTGOEDKRANT



### Ontdek het vastgoedaanbod van ERA vers van de pers!

ERA bereikt met zijn vastgoedaanbod ook wie niet over internet beschikt of geen lokale kranten ontvangt. Want ERA heeft een eigen, professioneel 'massamedium' dat 5 à 6 keer per jaar verdeeld wordt op maar liefst 1 miljoen exemplaren. Elke provincie krijgt zijn luxueuze, kleurrijke vastgoededitie, met een volledig overzicht van wat de ERA-makelaars uit de regio te koop en te huur hebben.

Elke woning wordt gepresenteerd met een mooie foto, uitgebreide informatie, vraagprijs en een pandcode voor makkelijk zoeken op de website.

*Hou dus uw brievenbus in de gaten!*



## ERA VIRTUAL TOUR



### Ontvang bezoekers zonder gestoord te worden.

Met behulp van Virtual Tour, de virtuele rondleiding op [www.era.be](http://www.era.be), kunnen kandidaat-kopers zich een perfect beeld vormen van uw vastgoed en beslissen of het beantwoordt aan hun smaak en wensen.

De Virtual Tour geeft met een uitgebreide fotogalerij een prima impressie van de inrichting en sfeer van de woning. Een plattegrond van elke verdieping bezorgt de bezoekers een realistisch beeld van het volume en de positie van de kamers. Bovendien kunnen de bezoekers panoramische filmpjes van de tuin en verschillende ruimten bekijken: **alsof ze ter plaatse zijn en rondkijken!** Kortom, een efficiënt hulpmiddel voor kandidaat-kopers met tal van voordelen voor u als verkoper:

#### De Virtual Tour versterkt de kwaliteit van de bezoekers:

- U ontvangt alleen bezoekers die écht geïnteresseerd zijn in uw woning. Zo bespaart u tijd en moeite.
- Uw woning kan dag en nacht bezocht worden zonder dat u daar enige hinder van ondervindt.
- Méér kandidaat-kopers kunnen uw woning bekijken terwijl u toch perfect op uw gemak bent.
- De Virtual Tour verhoogt aanzienlijk het comfort en het rendement van het verkoopproces.



# de ERA diens

## ANNULATIEVERZEKERING



### Uw bescherming tegen onvoorziene omstandigheden.

Soms komt er bij de verkoop van vastgoed een onvoorziene kink in de kabel. Eén van de kopers overlijdt of verliest zijn werk of de kopers gaan scheiden. Om u als verkoper in dergelijke situaties te beschermen, bieden we u een **annulatieverzekering** aan. Dankzij deze verzekering wordt de verkoop onmiddellijk stopgezet, zonder kosten. U krijgt een schadevergoeding en u kunt uw pand snel weer te koop zetten.

Het compromis is getekend, binnen 4 maanden wordt de akte verleden en dan is de verkoop van uw vastgoed rond. Als alles goed gaat, tenminste. Wat als één van de kopers overlijdt of werkloos wordt of wanneer partners die het compromis tekenden uit elkaar gaan? Dan zal de verkoop wellicht niet meer doorgaan. Met grote gevolgen voor u als verkoper: de transactie moet verbroken worden via de rechtbank. Zolang er geen uitspraak is, kunt u het pand niet opnieuw te koop aanbieden. Misschien bent u genoodzaakt een overbruggingskrediet te nemen als u met de verkoop een nieuwe woning wil financieren. Tegen deze risico's kunt bij ons een **annulatieverzekering** nemen.

### Uw voordelen:

- Er hoeft geen procedure opgestart te worden bij de rechtbank. Uw notaris kan de verkoop onmiddellijk stopzetten.
- U hoeft uw makelaar geen honorarium te betalen.
- U ontvangt een schadevergoeding van 5%.
- U hoeft geen notariskosten te betalen.
- U kunt uw onroerend goed snel opnieuw te koop zetten.
- Kortom, met zo'n annulatieverzekering kunt u heel wat kopzorgen en kosten voorkomen.

Voor meer info, neem contact met ons op.



## OVERLIJDENSVERZEKERING



### Meer zekerheid, als het noodlot toeslaat.

Tussen het compromis en de akte verlopen doorgaans 4 maanden. Een lange periode waarin er soms iets mis gaat. Een ernstig ongeval met fatale gevolgen, u mag er niet aan denken. Als het de koper van een woning overkomt, zullen de erfgenamen de akte bij de notaris moeten tekenen en de kosten betalen. Gelukkig zorgt de gratis CIB-Overlijdensverzekering Koper ervoor dat hun financiële leed ruimschoots vergoed wordt en dat de verkoop kan doorgaan.

Omdat wij aangesloten zijn bij de **Confederatie van Immobiliënberoepen van België (CIB)**, de belangrijkste beroepsvereniging van vastgoedmakelaars van ons land, gelden bij onze transacties de waarborgen van de CIB-Overlijdensverzekering Koper. Deze verzekering beschermt de erfgenamen van de koper wanneer deze laatste in de periode tussen het ondertekenen van het compromis en het verlijden van de akte bij de notaris door een ongeval zou overlijden. In dit geval zullen de erfgenamen immers de akte moeten ondertekenen, ook wanneer ze niet over de nodige financiële middelen beschikken. De verzekering keert de erfgenamen die de akte tekenen een bedrag uit gelijk aan de verkoopprijs, verminderd met het door de koper betaalde voorschot, en vermeerderd met de kosten, rechten en honoraria, tot maximaal 150.000 euro.

Een hele geruststelling zowel voor koper als verkoper! Als koper weet u dat uw partner, kinderen of kleinkinderen kunnen rekenen op een ruime financiële ondersteuning om het pand te kunnen kopen. En voor u als verkoper draagt de verzekering bij tot een vlot verloop van de transactie.



# ten & troeven

## ERA SERVICE-EVALUATIE



### Krijgt uw makelaar een goed rapport?

ERA legt de lat hoog en streeft naar optimale dienstverlening bij elke transactie. Of we daarin slagen, dat beoordelen we niet zelf maar vragen we liever aan wie het echt weten kan: aan u.

Nadat u een huis hebt gekocht of verkocht via ERA, ontvangt u een evaluatieformulier waarop u uw mening kunt geven over de kwaliteit van onze dienstverlening. Aarzel dus niet wanneer u suggesties, opmerkingen of klachten hebt. We bijten niet, en onze service kan er alleen maar beter van worden.



## ERA VERHUISWIJZER



### Leidraad voor een verhuizing zonder stress.

Er verhuizen in ons land jaarlijks ruim een half miljoen mensen. Bent u daar één van? Dan zal de Verhuiswijzer van ERA goed van pas komen. U vindt in deze praktische gids allerlei adviezen voor een goed geplande en perfect georganiseerde verhuizing. Compleet met checklists, inpaktips en goede raad om de verhuizing ook voor uw kids en huisdieren zonder stress te laten verlopen.

Als u een nieuwe woning huurt of koopt, betekent dat ook dat u binnenkort gaat verhuizen. En dat brengt vaak heel wat veranderingen met zich mee: nieuwe omgeving, andere job, nieuwe school, ... Verhuisstress kunt u nu missen als kiespijn. Een goede planning is de sleutel tot een vlotte verhuizing. Met de Verhuiswijzer begeleidt ERA u stap voor stap tijdens uw verhuisingavontuur, vanaf 3 maanden ervoor tot een week erna.

**De 32 bladzijden dikke gids, opgevat als handige checklist om niks te vergeten, zet het allemaal voor u op een rijtje:**

- Alles wat u tijdig moet regelen, van het opzeggen van huur tot het doorsturen van post.
- Nuttige telefoonnummers en websites voor uw aansluitingen van gas, elektriciteit, water, telefoon, internet, enzovoort.
- Zowel algemene inpaktips als specifieke tips voor het inpakken van pc's, medicijnen, lampen, servies, gereedschap, enzovoort.
- Tips voor de begeleiding van uw baby, peuter, kleuter of puber voor, tijdens en na de verhuizing.
- Een diervriendelijke aanpak zodat ook uw viervoetige of gevleugelde huisgenoten de verhuizing zonder problemen doorstaan.

*Verkrijgbaar bij uw ERA-makelaar!*



# de ERA diens

## ERA VISIE



### Ook wij dragen ons steentje bij.

U met raad en daad bijstaan bij het kopen en verkopen van vastgoed is niet het enige doel waarvoor ERA-makelaars zich gedreven inzetten. Als netwerk van 90 makelaars heeft ERA ook de verantwoordelijkheid én de kracht om zijn steentje bij te dragen tot een betere samenleving.

Vanuit dit maatschappelijke bewustzijn probeert ERA te helpen waar het kan. Zoals bij Make a Wish, de Belgische vrijwilligersorganisatie die dromen in vervulling laat gaan voor levensbedreigend zieke kinderen. Een nobel streven, ondersteund door een ERA-gift van 25 euro bij iedere verkoop.



## ERA LUXEBROCHURE



### Wanneer de lat hoger ligt.

Om vastgoed van topniveau passend in de verf te zetten, ontwikkelde ERA de Luxebrochure: uw villa, herenhuis, cottage, hoeve, penthouse, loft, ... wordt met stijl voorgesteld, in kleur, op maar liefst 8 pagina's kwaliteitspapier. Met alle informatie die potentiële kopers en investeerders belangrijk vinden en met prachtige foto's die doen dromen...



# ten & troeven



*Vertrouwen in huis*



*ERA Immo Toye*

*Prinsenstraat 24 • 1850 Grimbergen*

*Tel: 02-270.90.75 • Fax: 02-270.80.74*

*E-mail: [immotoye@era.be](mailto:immotoye@era.be) • [www.era.be/immotoye](http://www.era.be/immotoye)*

*B.T.W.-BE-0420.259.032*

*H.R.B.: 426.810*

*Waarborgorganisme: FIDEA NV*

*Polisnr. 305068770315*

*Open ma, di, do en vr van 09.00u - 12.30u en 14.00u - 18.00u*

*woe van 09.00u - 12.30u en za van 10.00u en 12.30 u*

**[era.be/immotoye](http://era.be/immotoye)**

**ERA, het grootste immobiëlnetwerk in Europa**