

**Bij ons kan je rekenen op
een persoonlijke en deskundige
vastgoedbegeleiding, van a tot z.**



Gevoel voor vastgoed





EEN VASTE WAARDE SINDS 1996

In 1996 opende het eerste kantoor van Immo De Laet de deuren in Ekeren. Dat was meteen het startschot voor een pijlsnelle groei. Ondertussen staat onze teller op tien vestigingen, geografisch verspreid over de provincie Antwerpen, waar we een gevestigde waarde zijn.

Een topteam van enthousiaste medewerkers staat klaar om jouw vastgoeddossier met zorg en passie tot een goed einde te brengen. Van de ervaren commerciële regioverantwoordelijken en de administratieve medewerkers tot en met de juridische verantwoordelijken: allen samen gaan ze tot het uiterste voor jou als klant! En dit zowel voor verkoopdossiers als verhuurdossiers.

Het resultaat is dat jij als klant maximaal ontzorgd wordt, met een kwalitatieve dienstverlening waarbij alle aspecten van jouw vastgoedtransactie met de nodige aandacht worden behandeld. Van de correcte waardebepaling van een onroerend goed tot en met het verlijden van de notariële akte, het registreren van de huurovereenkomst en het organiseren van de plaatsbeschrijving, wij begeleiden je van a tot z. Ook nadien blijven we ter beschikking en kan je bij ons terecht met al jouw vragen en voor deskundig advies.

Juridische vraagstukken gaan wij niet uit de weg. Het is voor ons een erezaak om ook in uitdagende dossiers een significante meerwaarde te bieden voor onze klanten.

Vlabel-schattingen: een troef van Immo De Laet

De vastgoedmarkt evolueert razendsnel. Het wordt moeilijker om een hypothecaire lening te krijgen, de energienormen worden steeds strenger ... Daardoor worden vastgoeddossiers steeds uitdagender en is een correcte, actuele waardebeoordeling van een pand belangrijker dan ooit. Geen nood: naast onze gratis, vrijblijvende schattingen leveren wij ook erkende Vlabel-schattingen af. Dat zijn waardebeoordelingen van onroerende goederen die als bindend en correct wordt beschouwd door de Vlaamse Belastingdienst en de rechtbanken. De voorwaarde is dat ze door een erkende schatter zijn opgesteld, volgens de vormvereisten van het kwaliteitscharter voor schattingsverslagen. Wat bij ons vanzelfsprekend het geval is.

**“Een Vlabel-schatting nodig? Informeer
naar onze gunstige voorwaarden voor
de opmaak ervan!”**

ERKEND DOOR DE
VLAAMSE BELASTINGDIENST
voor schattingen bij aangifte van nalatenschap



immoscoop
erkend makelaar

Immoscoop is hét online vastgoedportaal van en voor de makelaar. Het bevat het meest recente woningaanbod en is dé hotspot voor vastgoedprimeurs. Online op zoek naar een woning, appartement, nieuwbouwproject of bouwgrond die nieuw zijn op de markt? Dan ben je hier aan het juiste adres. Het gebruiksvriendelijke platform wordt steeds populairder en Immo De Laet is een enthousiaste partner in dit succesverhaal.

KANTOREN



“Niet de grootste, wel de juiste.”

TE LAET

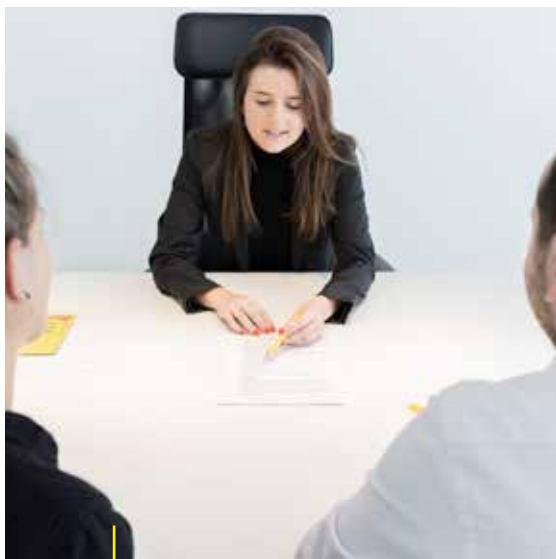
Kom niet TE LAET

Wie in het Antwerpse woont, kent ongetwijfeld onze slogan 'Kom niet TE LAET!'. Ook deze beroemde slogan speelt ongetwijfeld een belangrijke rol in het groeiverhaal van ons bedrijf. Marketinggoeroe Guillaume Van der Stighelen nam de slogan zelfs op in een lijstje van sterke merkenlogos in zijn boek 'Maak van je merk een held!'. We scoorden er zelfs beter dan de beroemde slogan van l'Oréal, 'Want ik ben het waard'.

EEN DAG BIJ IMMO DE LAET

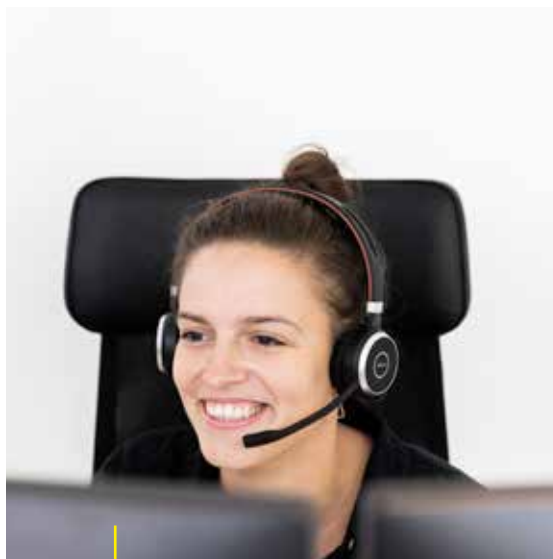
Ervaren regioverantwoordelijken

Jouw ervaren regioverantwoordelijke vormt je aanspreekpunt doorheen het hele traject. Die kent de streek door en door en ontfermt zich persoonlijk over jouw dossier, voor een maximale ontzorging.



Juridisch advies

In een wereld met meer en meer regelgeving is het essentieel dat je kan rekenen op experts ter zake, die hun verantwoordelijkheid nemen en eerlijk advies geven in jouw belang.



Administratieve ondersteuning

Dankzij ons uitgebreide kantorennetwerk kan je altijd vlot terecht bij je persoonlijke contactpersoon, die zich om jouw dossier bekommert en die garant staat voor duidelijke afspraken.



Persoonlijke communicatie

De persoonlijke aanpak staat bij ons voorop. Bij Immo De Laet ben je geen nummer, maar word je van nabij begeleid met frequente updates en eerlijk advies.



Op maat van jouw dossier

Samen werken we toe naar een succesvolle verkoop, in functie van de timing die jij vooropstelt. Dat doen we met correcte informatie, je eigen login en doeltreffende oplossingen als de situatie erom vraagt.

Opvolging verkoop

Wij begeleiden je van start tot finish. En verder, want ook na de transactie bieden we een kwalitatieve dienst na verkoop of verhuur! Duidelijke, correcte afspraken en overeenkomsten zorgen voor gemoedsrust op lange termijn.



Plaatsbezoek

Vastgoed moet je zien en proeven. Dankzij onze kennis van de buurt én van jouw dossier slagen wij er telkens opnieuw in om de kandidaten maximaal te enthousiasmeren, voor een optimaal resultaat!

VERKOOP STAPPENPLAN

01

Plaatsbezoek & waardebepaling

Een uitgebreid plaatsbezoek is de logische eerste stap in het verkoopproces. Aan de hand van verschillende parameters, zoals bewoonbare oppervlakte, onderhoud, technische staat en ligging, bepalen we de actuele marktwaarde en de optimale vraagprijs in de huidige marktomstandigheden.

02

Toelichting werkwijze

Omdat we transparantie en vertrouwen hoog in het vaandel dragen, zorgen we ervoor dat je als klant altijd weet hoe wij te werk gaan bij de verkoop van jouw woning.

03

Aanvraag EPC en elektriciteitskeuring

Met de EPC-keuring bepalen we de energieprestaties van de woning. De elektriciteitskeurder controleert of de elektrische voorzieningen voldoen aan alle normen, in functie van de veiligheid.

04

Professionele fotoreportage

Een goede eerste indruk maak je maar één keer. Dat geldt ook voor je woning. Daarom gaan wij niet over een nacht ijs. We voorzien een professionele fotoreportage en eventueel een aantal extra's zoals dronefoto's, een uitgetekende plattegrond ... Voor elk type pand zetten we de middelen in die het beste resultaat opleveren.

Publicatie

05

Investeren in de juiste publicaties komt de verkoop van je pand ten goede. Dat gebeurt bij Immo De Laet via onze eigen website, Immoscoop en andere vertrouwde kanalen, inclusief sociale media: Facebook, Instagram, ...

Bezichtigingen en feedback

06

Als klant krijg je regelmatig feedback over de stand van zaken van jouw dossier. Via je eigenaarslogin kan je dit als eigenaar ook zelf opvolgen. Je ziet online welke handelingen we hebben verricht: hoe vaak zijn we ter plaatse geweest, hoe vaak is het pand bekeken op de website ...

07

Onderhandelingen

Van zodra een bod wordt uitgebracht, bespreken wij dit met jou en stippelen we samen de rest van het pad uit. Want een onderhandelingsproces omvat veel meer dan de prijs alleen. Denk bijvoorbeeld aan bijkomende aspecten zoals opschortende voorwaarden, financiële aspecten, de beschikbaarheid van het pand, de eventuele overname van roerende goederen ...

08

Onderhandse verkoopsovereenkomst of aankoopbelofte

Als de onderhandelingen afgerond zijn, verwerken we alle gemaakte afspraken in een verkoopsovereenkomst. Die bezorgen we vervolgens ter nazicht aan jou en jouw notaris. We organiseren de ondertekening ervan en bezorgen vervolgens alles netjes aan de betrokken partijen en hun notarissen, met het oog op het inplannen van de notariële akte.

09

Het verlijden van de notariële akte

De laatste formele stap van het verkoopproces is het verlijden van de notariële akte. Dit is het moment van de waarheid, waarop de we betrokken partijen ook mogen feliciteren met hun geslaagde transactie. Ook nadien blijven we nog beschikbaar in geval van vragen. Of kom gerust eens op de koffie!



Ik heb bij dit immokantoor op korte tijd een appartement verkocht, een huis gekocht en een studio gehuurd in afwachting van de verbouwing. Het is een topteam en ik ben bij alles heel professioneel en met de glimlach geholpen! Doe zo voort, mannen!

Koen F.



Zeer keurig verloop van de procedure bij de verkoop van ons appartement. Immo De Laet is heel flexibel in het maken van afspraken ter plaatse, iets wat ook de kopers bevestigden. Wij kunnen een samenwerking met hen zeker aanraden.

Marc V.



VERHUUR STAPPENPLAN



Net als een verkoop pak je ook de verhuur van een woning best grondig aan. Wij staan jou bij van begin tot einde, zodat dit zo vlot en zorgeloos mogelijk verloopt en je op beide oren kan slapen. Zo geven wij bijvoorbeeld op voorhand advies over hoe je je pand verhuurklaar maakt en hoe je het vervolgens best up-to-date houdt, in het kader van de huidige en toekomstige normen op het vlak van woningkwaliteit en energie. Wij zorgen ervoor dat jij als eigenaar een kwalitatieve woning verhuurt. Dat kan een hoop problemen vermijden achteraf.

Een van onze sterke punten bij verhuur is de screening van kandidaat-huurlers. Met meer dan een kwarteeuw ervaring met de verhuur van diverse types panden in verschillende regio's, weten wij perfect hoe we potentiële valkuilen kunnen vermijden. Onze huurovereenkomsten zijn bovendien juridisch zeer sluitend, met een maximale bescherming ten voordele van de verhuurder, voor zover de wetgeving en de rechtspraak dit toelaten. Resultaat: jouw pand op de huurmarkt brengen bij Immo De Laet is een goede keuze en de start van een geslaagde samenwerking op lange termijn.

01

Vrijblijvende waardebeoordeling en advies over de te vragen huurprijs, in functie van de huidige staat van het pand en de gekende marktomstandigheden

02

Toelichting van onze werkwijze

03

Afsluiten van de verhuuropdracht:
de opdracht wordt ons toegewezen

04

Aanvraag van een nieuw EPC (indien nog niet beschikbaar) **en de opmaak van een pandfiche voor de opstart van de verhuur**

05

Er worden foto's van jouw pand genomen om het dossier te vervolledigen voor publicatie

06

Publicatie via onze eigen website en via onze vertrouwde advertentiekkanalen en we nemen contact op met kandidaat-huurders uit onze database

07

Begeleiden van alle bezoeken + feedback op regelmatige basis

08

Screenen en voorstellen van potentiële huurders

09

Opmaak en ondertekening van het huurcontract

10

Afsluiten van de huurwaarborg

11

Organisatie van de plaatsbeschrijving en registratie van het huurcontract

REGIOVERANTWOORDELIJKEN UIT DE BUURT

Een speler als Immo De Laet is maar zo sterk als de leden van zijn team. We mogen ons dan ook gelukkig prijzen dat we over een groep medewerkers beschikken die stuk voor stuk gepassioneerd zijn door vastgoed en die absolute top zijn qua vakkennis en klantgerichtheid. Bovendien kennen ze de regio waar ze actief zijn door en door, een must om als vastgoedmakelaar kwalitatief werk te kunnen leveren. Wij stellen je enkele van onze gewaardeerde collega's met veel trots voor.



Grisja Praiss

Regioverantwoordelijke kantoor
ANTWERPEN

grisja.praiss@immodelaet.be
0496 27 47 90

Passie, vertrouwen en knowhow: hét recept voor een succesvolle vastgoed-transactie waar iedereen gelukkig van wordt!



Jeff Bisschop

Regioverantwoordelijke kantoor
WILRIJK & DUFFEL

jeff@immodelaet.be
0496 27 47 85

Mijn gedrevenheid uit zich in een persoonlijke aanpak, altijd op maat van de klant.



Jiri Put

Regioverantwoordelijke kantoor
BERCHEM

jiri.put@immodelaet.be
0496 27 47 91

**De juiste match vinden
tussen koper en pand, dat is
voor mij de mooiste uitdaging
van mijn job.**



Tom Abrath

Regioverantwoordelijke kantoor
SCHELLE

tom.abrath@immodelaet.be
0499 52 54 90

**Voor mijn klant ga ik altijd een
stapje verder. Pas als jouw
vastgoeddroom werkelijkheid
wordt, ben ik tevreden.**



Eva Grandry

Regioverantwoordelijke kantoor
NIJLEN

eva@immodelaet.be
0490 30 30 20

**Mijn job is mijn passie.
Ik ga pas tevreden naar huis
als mijn klanten dat ook zijn.**



Gevoel voor vastgoed

Openingsuren:

Ma tot vrij 09.30 - 12.30 | 13.30 - 17.30

Zaterdag 09.30 - 12.30

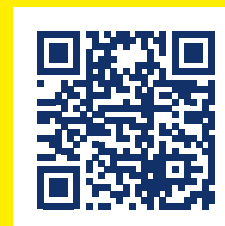
Zondag gesloten

Wij zijn telefonisch bereikbaar via:

+32 (0)3 644 00 88

info@immodelaet.be

www.immodelaet.be



www.immodelaet.be