

Inkoopmap



FOUND & BAKER

PROPERTIES



Inhoudsopgave

Ons team	3
Onze kantoren	8
Onze diensten.....	10
Wat stellen wij beschikbaar op de markt?	11
Hoe brengen wij onze panden op de markt?	14
Sociale media.....	14
Website	17
Offline	20
Reclame	20
Magazine	21
Flyer	23
Onze waarden	24
Close the deal	25
Panden te koop	26
Panden reeds verkocht.....	27
Recensies	28
Marketingsplan.....	29
Unique selling point	31
Sellogram.....	32
Waardebepaling	33
Belangrijke documenten	34
Hercontacteringsrapport.....	34
Bemiddelingsopdracht 2x.....	35

Ons team

Maak kennis met het team van Found & Backer. Ons team bestaat uit 25 leden. Elk lid van ons team heeft unieke vaardigheden met maar één doel voor ogen: uw vastgoedsucces. Waarom Found & Backer Vastgoed? Bij found & Backer geloven we in ervaring, een persoonlijke aanpak, eerlijkheid en een goed resultaat. Neem vandaag nog contact met ons! We zijn er om jouw dromen waar te maken!



Britt Haesaert

Zaakvoerder

+32 424 19 01 56

BrittHaesaert@found-backer.com



Delphine Beaumont

Zaakvoerder

+32 424 25 85 01

DelphineBeaumont@found-backer.com



Celine Inghels

Zaakvoerder

+32 486 25 32 96 45

CelineInghels@foundbacker.com



Luna Sirejacob

Zaakvoerder

+32 423 96 42 23

LunaSirejacob@found-backer.com



David Fonteyne

Algemeen bestuurder
david@found-baker.com
+32 50 66 00 00



Philippe De Backer

Algemeen bestuurder
philippe@found-baker.com
+32 50 66 00 00



Sophie Gheeraert

Bestuurder F&B Oost-Vlaanderen
sophie@found-baker.com
+32 475 56 07 78



Jérôme De Nil

Bestuurder F&B Brussel
jerome@found-baker.com
+32 479 12 27 27



Yentl Van Hullebus

Bestuurder F&B Limburg
yentl@found-baker.com
+32 490 57 29 01



Sarah Feys

Vastgoedmakelaar
sarah@found-baker.com
+32 478 44 45 47



Annemie De Rycke

Vastgoed Consultant

annemie@found-baker.com

+32 470 94 17 41



Charlotte Huysman

Vastgoedmakelaar

charlotte@found-baker.com

+32 471 84 39 50



Michelle Van Maele

Vastgoed Consultant

michelle@found-baker.com

+32 474 47 73 80



Marie-Julie De Langhe

Vastgoed Consultant

marie-julie@found-baker.com

+32 476 29 96 68



Louna Debackere

Vastgoed Consultant - Verhuur

louna@found-baker.com

+32 470 12 90 11



Virginie Hoste

Vastgoed Consultant

virginie@found-baker.com

+32 475 41 22 02



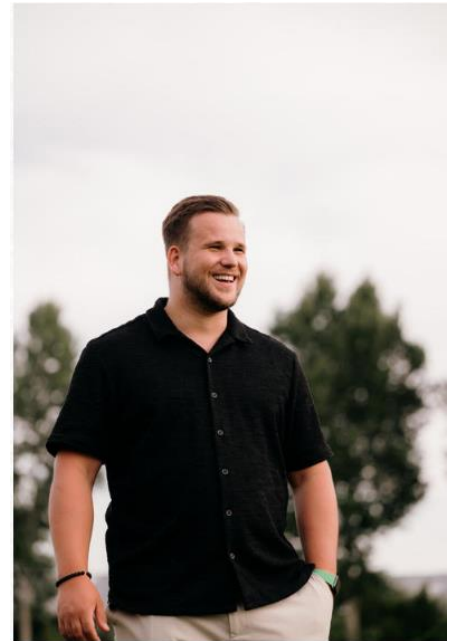
Lukas Timmerman

Vastgoedmakelaar
lukas@found-baker.com
+32 495 90 51 89



Laura Boucherie

Vastgoed Consultant
laura@found-baker.com
+32 492 12 15 25



Bob Asselberghs

Vastgoed Consultant
bob@found-baker.com
+32 471 46 45 14



Seda Meserjan

Vastgoedmakelaar
seda@found-baker.com
+32 490 01 46 19



Amand Hardy

Vastgoed Consultant
amand@found-baker.com
+32 490 01 59 95



Chloë Wouters

Vastgoed Consultant
chloe@found-baker.com
+32 491 32 61 24



Estelle Delvoye

Vastgoed Consultant
estelle@found-baker.com
+32 499 70 54 92



Isabel Detavernier

Management Assistant
office@found-baker.com
+32 50 66 00 00



Maxime Pinsart

Marketing & Communicatie
media@found-baker.com
+32 50 66 00 00



Onze kantoren

Oost-Vlaanderen
Kortrijksesteenweg 128
9830 Sint-Martens-Latem
09 330 60 00
gent@found-baker.com



West-Vlaanderen
Hendrik Consciencelaan 70
8000 Brugge
050 66 00 00
info@found-baker.com



Brussel
Amerikaansestraat 179
1050 Elsene
02 660 00 00
brussels@found-baker.com



Limburg
Guffenslaan 15
3500 Hasselt
011 96 60 00
hasselt@found-baker.com





Kantoor te Sint-Martens-Latem



Kantoor te Hasselt



Kantoor te Brussel



Kantoor te Brugge



Onze diensten

Verkoop en verhuur

In de verkoopsector streven we naar het aanbieden van de mooiste panden, ondersteund door onze toegewijde makelaars die onze naam hoog houden. Met een groot netwerk en een uitgebreid database, samen met gerichte marketinginspanningen, brengen we onze panden effectief onder de aandacht van potentiële kopers. Onze eigen 'Close the deal' verkoopsformule heeft een indrukwekkende slagingskans van 95%, terwijl we ook traditionele verkoopmethode blijven aanbieden.

Als extra service voor klanten met vastgoedportefeuilles bieden we een verhuurdienst aan. We begeleiden huurder door het hele proces, van bezichtigingen tot contractuele afhandelingen, met een professionele en zorgvuldige aanpak en communicatie. Onze verhuurdienst bedient verschillende segmenten van de huurmarkt, met opties voor diverse budgetten en wensen, om onze klanten en de verhuurders optimaal van dienst te zijn.

Hoe wij het verschil maken:

Wij maken het verschil op verschillende manieren. Allereerst hebben we vier kantoren verspreid over België - in Brugge, Sint-Martens-Latem, Elsene en Hasselt - waardoor we onze cliënten geografisch goed kunnen bedienen. Daarnaast gaan we altijd een stap verder in onze marketinginspanningen om de juiste koper voor onze panden te vinden. We hebben ons eigen luxe magazine en we bieden een discreet aanbod, waarbij we panden onder de radar brengen voor wie maximale privacy wenst, verbonden met een selectie van relevante profielen. Onze communicatie is nauwgezet: verkopers worden regelmatig op de hoogte gehouden van de voortgang van de verkoopcampagne, terwijl potentiële kopers regelmatig updates ontvangen over nieuwe listings die voldoen aan hun criteria. Bovendien zetten we ons in voor maatwerk. Geen twee verkopen zijn hetzelfde, daarom ontwikkelen we per verkoop een op maat gemaakte campagne in nauwe samenwerking met de verkoper, om zo de optimale tools op het juiste moment in te zetten.

Wat stellen wij beschikbaar op de markt?

Ons vastgoedkantoor is voor de echte levensgenieters. Wij richten ons exclusief op woningen met een eigen signatuur en apart verhaal. Wij zijn grote liefhebbers van architectuur, design en kunst. Het is vanuit die passie, dat wij actief op zoek gaan naar de mooiste, luxueuze panden.

Door onze passie voor luxe, design, architectuur en kunst onderscheiden we ons van de gemiddelde kantoren.







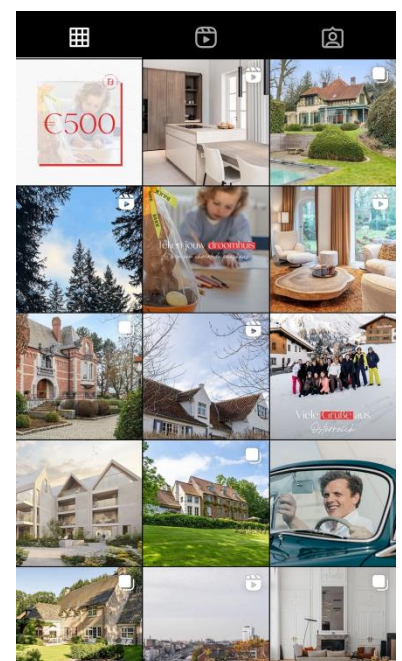
Hoe brengen wij onze panden op de markt?

Sociale media

Buiten en binnen onze werkuren op kantoor zijn wij ook volop actief op sociale media. Wij zijn te vinden op Instagram, Facebook, LinkedIn en TikTok. Hierdoor brengen wij onze klanten, kennissen vrienden Op de hoogte van alle nieuwtjes, ons aanbod, projecten.... Dit alles doen we om zo'n groot mogelijk doelpubliek te bereiken. Dankzij deze efficiënte publiciteitsmethodieken slaagden wij er reeds verschillende keren in om op onze online advertenties meer dan 100 000 kijkers te bereiken!

⇒ Instagram

Met trots kunnen wij zeggen dat onze Instagram pagina al zo'n 8.833 volgers heeft bereikt en we blijven streven naar meer! We zetten ons kantoor hiermee dagelijks in de kijker bij onze volgers. We plaatsen niet enkel ons aanbod, maar doen ook aan leuke winacties, delen van leuke gebeurtenissen, etc. Onze laatste winactie deden wij rond het thema Pasen. Iedereen kreeg de kans een tekening te maken van hun droomhuis en die op te sturen naar ons. De drie mooiste tekeningen kwamen in aanmerking voor een toffe prijs, namelijk een chocolade paashaas. Voor elke ingezende tekening, gaven we 10 euro aan De Patio vzw. In totaal hebben we 500 euro kunnen inzamelen voor De Patio vzw. Ook worden op onze story's dagelijks beschikbare panden geplaatst. Hieronder vindt u enkele sfeerbeelden van onze Instagram pagina 'Found & Baker properties'.



⇒ Facebook

Ook hier kunnen we weer met trots zeggen dat onze facebook pagina 10.000 likes heeft en gevolgd wordt door 12.000 mensen. Op onze pagina vind je eigenlijk bijna alles terug dat ook te vinden is op onze Instagram. Je vindt er onze beschikbare panden met beeldmateriaal, beschrijvingen... Ook zijn er vacatures, winacties, entertainment op te vinden. Tevens zijn wij ook bereikbaar op Messenger, waar wij uw vragen en onduidelijkheden kunnen beantwoorden. Hieronder vindt u enkele sfeerbeelden van onze facebook pagina 'Found & Baker properties'.

The image shows a screenshot of the Facebook profile for 'Found & Baker'. The profile picture features a car with a surfboard on the roof and the text 'the good life' and a large 'FB' logo. The bio states: 'Vastgoedkantoor dat zich toelegt op uitzonderlijk vastgoed.' Below the bio are buttons for 'Nu bellen' and 'Chatbericht sturen', and a 'Vind ik leuk' button. To the right, a post from 'Found & Baker' dated '1 d.' is visible. The post text reads: 'FOUND&BAKER Magazine N°10 is er! Onze tiende editie is een speciale jubileumuitgave! Nieuwsgierig? Vraag vandaag nog je gratis exemplaar aan via onderstaande link. https://www.found-baker.com/nl/magazine'. Below the text is a collage of images showing a magazine cover with a red 'X' and hands holding the magazine. To the right of the post, there is a real estate listing for a villa in Edingen, Waals Gewest, with details about its size (2.857 m²) and features like a swimming pool and terraces. The listing includes a link to the website and hashtags #foundandbakerproperties and #wesellthegoodlife. Below the text are several photos of the villa's exterior and interior.

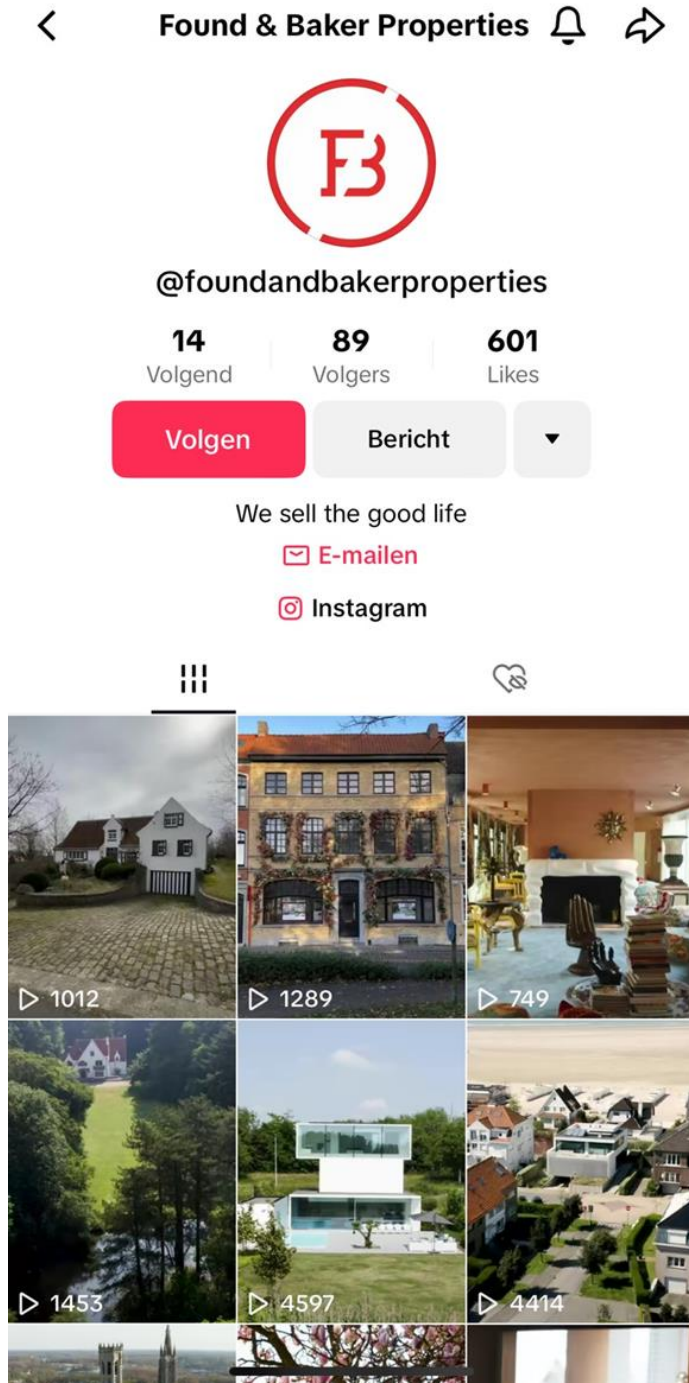
⇒ LinkedIn

Ons kantoor maakt gebruik van LinkedIn. Dit doen we om ons professionele netwerk nog meer uit te breiden, onze zichtbaarheid te vergroten, waardevolle content te delen en nieuw talent aan te trekken.

The image shows a screenshot of the LinkedIn profile for 'Found & Baker Properties'. The profile picture is the same as the Facebook profile. The bio states: 'Vastgoed Brugge, Vlaanderen · 814 volgers We're not your average broker. We sell the good life.' Below the bio is a 'Volgen' button. To the right, there is a section for 'Vergelijkbare pagina's' listing several real estate agencies like IRRES, Agence Demanet, ION develop different, and EuroMedix POC nv/sa. Below this is a section for 'Updates'. The first update is from 'Found & Baker Properties' dated '1 mnd' and reads: 'An unforgettable weekend skiing in the breathtaking mountains of Austria! Our team not only conquered the slopes but also strengthened bonds during this amazing team-building in Lech.' Below the text is a photo of a group of people in winter gear posing in front of a snowy mountain resort.

⇒ **Tiktok**

Last but not least, maken we nog gebruik van TikTok; een app dat de laatste jaren enorm aan populariteit heeft gewonnen. Hiermee proberen wij onze panden nog meer in de kijker te zetten. Doordat we hier de mogelijkheid hebben videomateriaal te plaatsen op sfeervolle muziek, creëert dit net nog een tikkeltje meer beleving bij onze (potentiële) klanten.



Website

Bij Found & Baker hebben we niet zomaar een website; het is ons digitale visitekaartje, een raam naar de wereld van vastgoedmogelijkheden. We hebben enorm veel tijd en energie gestoken in het ontwikkelen van onze online hub.

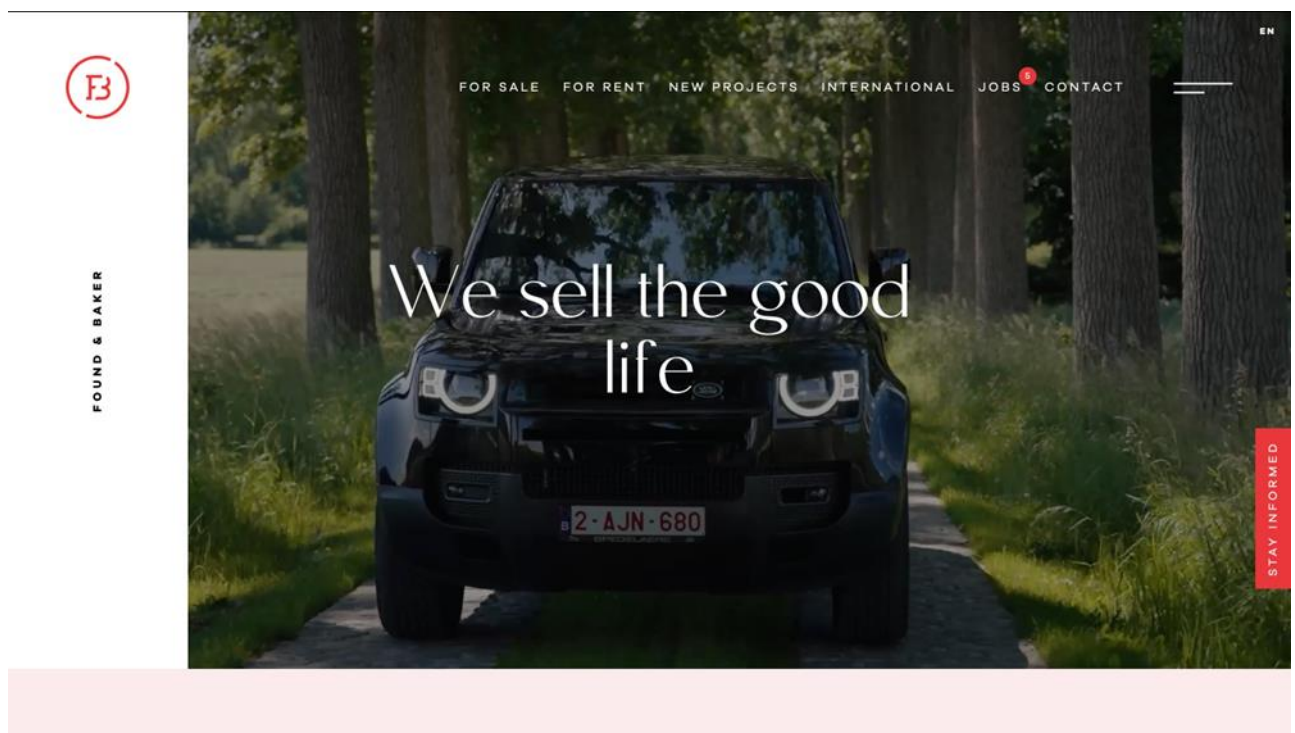
Onze website is een meeslepende ervaring. Niet enkel presenteren we prachtige foto's van onze vastgoedportefeuille, maar we brengen ook ons kantoor, collega's en eigendommen tot leven met boeiende video's.

Maar we gaan verder dan alleen beelden. Met ons digitaal magazine bieden we waardevolle inzichten en advies over vastgoedrends, advies voor kopers en verkopers, etc. Bovendien kunt u meer te weten komen over ons team en vacatures ontdekken, waardoor u een dieperinzicht krijgt in wie we zijn en waar we voor staan.

Bent u geïnteresseerd in vastgoed buiten uw lokale markt? Onze website biedt ook een kijkje in ons internationale vastgoedaanbod, zodat u overal ter wereld uw droomhuis kunt vinden.

Kortom, is onze website een bron van inspiratie, informatie en mogelijkheden. Het is onze manier om u te begeleiden op uw vastgoedreis, waar u ook naartoe gaat. Dus neem gerust een kijkje en laat ons u helpen uw vastgoeddromen werkelijkheid te maken bij found & baker. Hieronder heeft u enkele sfeerbeelden van onze website

Hier heeft u de link naar onze website: <https://www.found-baker.com/en>





Unique penthouse with frontal sea view

Oostduinkerke

Located on the top floor of the magnificent Oscar Niemeyer residence, we find this duplex penthouse. The small-scale residence was realised in 2016 by Govaert & Vanhoutte architects. The penthouse is...



Villa Thornlodge Sint-Andries

€1.695.000

This exceptional villa is located in a prime location in Sint-Andries Bruges, surrounded by greenery yet centrally located near several major access roads. This timeless villa is not only a delightful...



In the middle of the forest

Petit-Enghien

€750.000

This unique realisation by architect Dubois dates from the late 1970s and has been modernised over the years without compromising its original features and style. The property, on 4,121 m² of land...



STAY INFORMED

The homes where memories are made

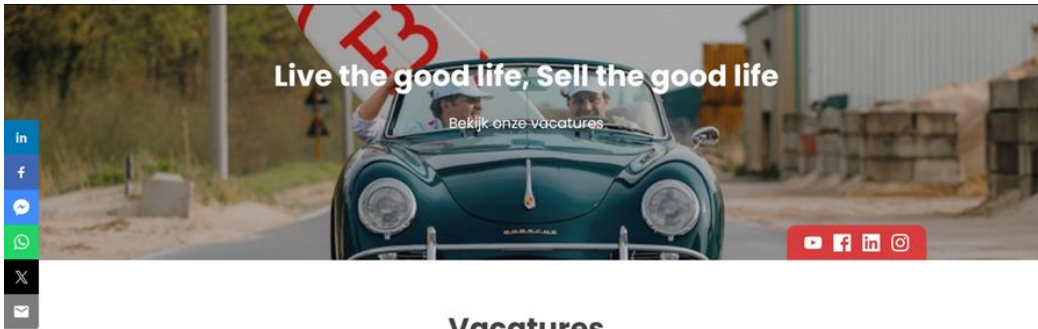


STAY INFORMED



International Service

STAY INFORMED



Vacatures



Hybride (Eisene)
Vastgoedmakelaar - Vlaams-Brabant
[bekijk vacature](#)



Hasselt
[bekijk vacature](#)

FOUND & BAKER
 Contact us

FOR SALE FOR RENT NEW PROJECTS INTERNATIONAL **JOBS** CONTACT

How can we help you?



First name*	Surname*
<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-mail*	Cellphone number
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Message*	
<input type="text"/>	

STAY INFORMED

For sale
 For rent
 New projects

- | | | |
|-------------|----------------|---------------|
| Home | Realisations | Journal |
| About | Close the deal | International |
| Jobs | Contact | Services |
| Magazine | | |

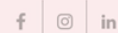
West-Flanders
 Hendrik Consciencelaan 70
 8000 Bruges
 050 66 00 00
 info@found-baker.com

East-Flanders
 Kortrijksesteenweg 128
 9830 Sint-Martens-Latem
 09 330 60 00
 gent@found-baker.com

Brussels
 Amerikaansestraat 179
 1050 Ixelles
 02 660 00 00
 brussels@found-baker.com

Limburg
 Guffenslaan 15
 3500 Hasselt
 011 96 60 00
 hasselt@found-baker.com

Download our magazine



STAY INFORMED

Offline

Offline kan u ons aanbod ook herkennen aan onze immoborden.
Dit natuurlijk enkel mits detoestemming van de eigenaar.



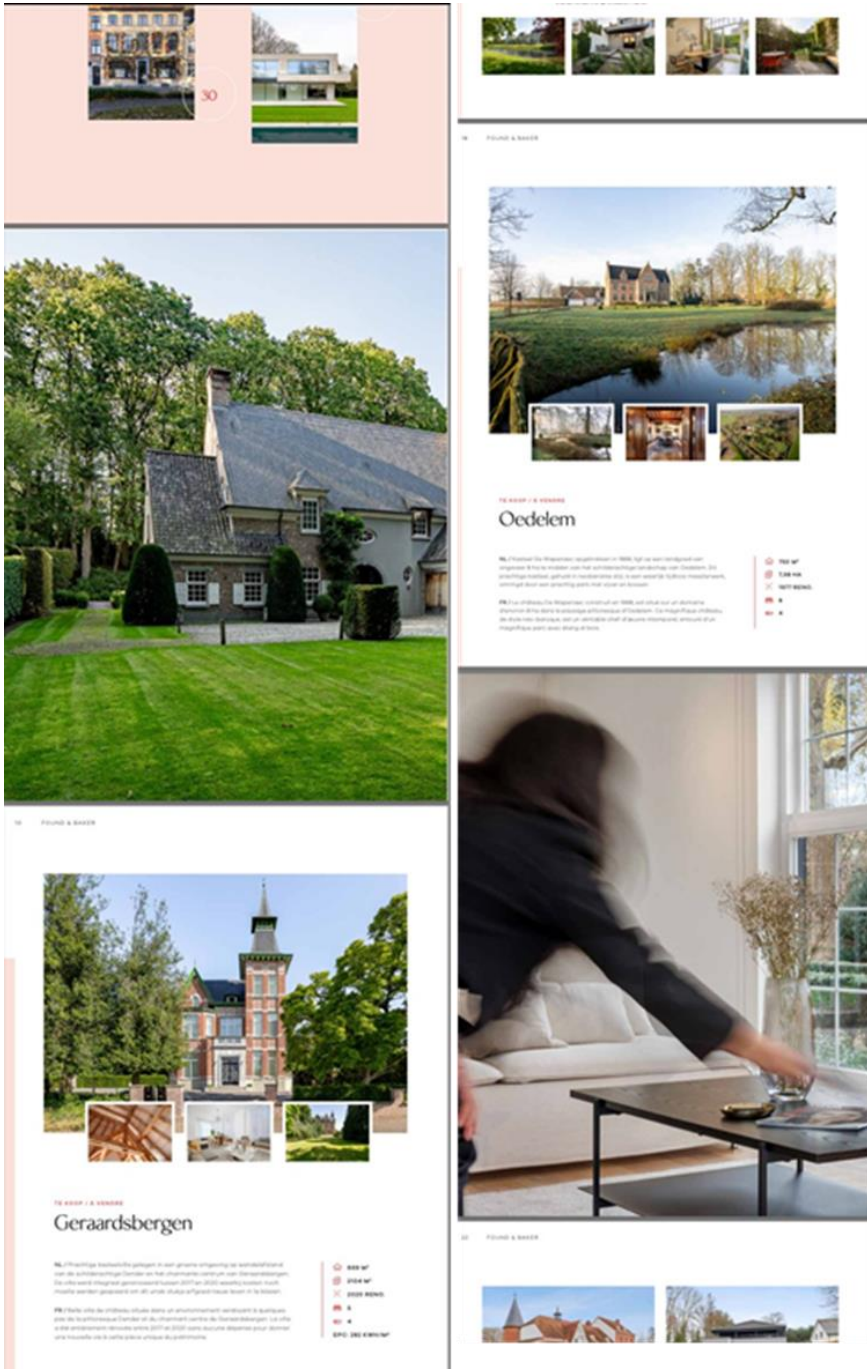
Reclame

Hier bij Found & Baker geloven we sterk in de kracht van reclame en branding. Vandaar investeren wij hier ook veel in. Door consequent en opvallend aanwezig te zijn, kunnen we ons merk verankeren in de gedachten van mensen en het vertrouwen opbouwen dat nodig is in de vastgoedwereld. Wij borduren bijvoorbeeld onze logo's op jassen, petten, maar ook op zadeldoeken voor tijdens grote ruitwedstrijden en op racewagens voor tijdens de track Days. Hieronder vindt u enkele voorbeelden van wat zonet werd toegelicht.



Magazine

Jaarlijks maken wij een magazine aan met als inhoud ons aanbod, om de juiste koper voor onze panden te vinden. Deze magazine is gratis te verkrijgen via onze website. Dit kan zowel door hem te downloaden, als hem in papiervorm aan te vragen. Hieronder vindt u al een voorproefje van ons magazine N°10 van dit jaar. Wilt u deze in volledige versie? Ga dan naaronze website om jouw magazine te downloaden!



magnifique terrain de plus de 1000 m² idéal pour la propriété est sans aucun doute le jardin avec des vues uniques.

FR / Villa lumineuse sur un terrain d'environ 800 m² située au calme avec une vue unique sur la verdure. Réception à l'entrée toutes les installations nécessaires se trouvent au rez-de-chaussée. Jardin magnifiquement entretenu avec étang de bordure. Réaménagement complet, parfaitement entretenu. Prix à négocier.



30 FOUND & BAKER

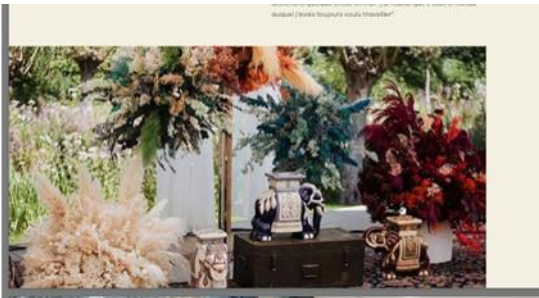


TE KOOP / À VENDRE
Tessenderlo

NL / Stellige notarisering in het bruisende centrum van Tessenderlo met een volledig omheinde zijdenrichte tuin. De eigendom beschikt over parkeerplaats, garageboxen, een afwasruimte buiten en 4 afgesloten elektrische opbergruimtes.

FR / Maison de nobles majestueuse dans le centre animé de Tessenderlo avec jardin entièrement closure orienté au sud. La propriété dispose de parking, de deux boxes à garage, d'une belle salle de jardin et de 4 zones à voitures électriques fermées.

- 476 M²
- 1841 M²
- 2070 RENO.
- 5
- 3
- EPC: 194 kWh/m²



38 FOUND & BAKER


32 FOUND & BAKER

Ah, bon!

@_AH_BON_CREATIVEDESIGNHOMES

NL / Sinds twee jaar is Deborah Decoster de drijvende kracht achter Ah, Bon! - gespecialiseerd in de fleurige aankleding van events en feesten, zowel B2B als privé. De lat ligt daarbij hoog, want behalve creatief is de floral designer ook erg perfectionistisch. Een nieuwe zaak combineren met drie kinderen en een druk sociaal leven, ze krijgt er niet energie van.

FR / Depuis deux ans, Deborah Decoster est le moteur d'Ah, Bon! - spécialisée dans la décoration florale d'événements et de fêtes, tant B2B que privés. La barre a été placée haut, car en plus d'être créative, la designer florale est aussi perfectionniste. Combiner une nouvelle activité avec trois enfants et une vie sociale bien remplie : voilà qui lui donne de l'énergie.




TE KOOP / À VENDRE
Hasselt

NL / Deze architecturale villa is gelegen op een boeghoogte van het centrum in een doorgaande straat. De indrukwekkende villa is gebouwd met prachtige kwalitatieve materialen en het domein is volledig omgegeven met een gratis automatisch poort en bermwal.

FR / Cette villa architecturale est située à deux pas du centre-ville, dans une imposante et animée villa est construite avec des matériaux de qualité et la propriété est entièrement paysagée avec un grand portail automatique et un court de tennis.

- 427 M²
- 6270 M²
- 1883
- 5
- 3
- EPC: 272 kWh/m²

FOUND & BAKER



MODERNE VILLA

Deze villa, opgeleverd in 2024, ligt in een doodlopende straat en beschikt over een zuid gerichte oriëntatie. De begane grond heeft een ruime keuken, eetplaats, wasplaats/berging en een woonkamer die ook dienst kan doen als bureau of aparte tv-ruimte. Boven zijn er een badkamer en 3 slaapkamers. De tuin is compleet met terras en vaste beplanting. Verkoop geschiedt onder het 6% btw-tarief.

Eigenschappen

- 3 Slaapkamers
- 2 Badkamers
- Keuken
- Living
- Bewoonbare opp 166m²
- Bouwjaar 2024
- Zonnepanelen
- Vloerverwarming



PESTELSTRAAT 7
SINT-ANDRIES

www.found-baker.com

Onze waarden

Klantgerichte aanpak

Klant is koning. De tevredenheid van de klant staat bij ons bovenaan. Wij houden ervan om te luisteren naar mensen hun wensen en zetten ons in om dit werkelijkheid te maken. Die betrokkenheid en flexibiliteit vormen de kern van wie wij zijn.”

Maximale transparantie

Bij Found & Backer draait vastgoed net zoveel over de mensen als over de gebouwen zelf. Een geslaagde onderhandeling begint met volledige openheid en eindigt met tevredenheid en positieve gevoelens voor iedereen die betrokken is bij het proces. Tijdens de onderhandelingen over vastgoed is het belangrijk dat de betrokkene partijen toegang hebben tot dezelfde informatie. Er worden absoluut geen geheime deals achter gehouden of dingen achtergehouden.

Passie

Passie vormt de kern van ons bedrijf en is ons onderscheidend kenmerk in vergelijking met concurrenten. Het strekt verder dan enkel zakelijke doelen en winst. Wij zijn gemotiveerd om ons volledig in te zetten. Onze klanten, medewerkers, partners ervaren vaak de oprechtheid van Found & Backer, wat vertrouwen schept.



VALUES

Close the deal

Al enkele jaren hanteren wij onze eigen unieke verkoopmethode genaamd 'Close the deal'. Dit concept streeft naar een vlotte verkoop tegen de maximale marktwaarde, met een indrukwekkende slaagkans van 95%. Hoe werkt dit precies? Bij deze methode concentreren we alle bezichtigingen op één specifieke dag. In overleg met de verkoper stellen we een instelprijs met ondergrens vast. Om de verkoop aan te kondigen, maken we gebruik van diverse marketingtools. Er is slechts één biedronde en één kans om het pand te kopen, binnen een vastgestelde deadline. Serieuze kopers zullen direct hun beste bod uitbrengen, terwijl verkopers meteen duidelijkheid hebben over de interesse. Dit leidt tot een win-win situatie voor beide partijen.

Hoe werkt Close the deal?

Stap 1: Bepalen instelprijs met ondergrens

➔ In overleg bepalen we een correcte instelprijs die voldoende aantrekkelijk is.

Stap 2: Hype creëren door middel van een marketingcampagne op maat

➔ Onze marketeers ontwikkelen een mediacampagne op maat om het pand op korte termijn maximale visibiliteit te bieden.

Stap 3: Organisatie van één bezokedag met individuele bezoeken

➔ Bezoeken worden gecentraliseerd op één moment waarmee een spanningsveld gecreëerd wordt en kopers hun optimale prijs bieden.

Stap 4: Biedmoment onder gesloten envelop

➔ Er is slechts één biedronde, geen tweede kans. De koper moet de correcte en voor hun optimale prijs bieden.

Stap 5: (Al dan niet) aanvaarden hoogste bod

➔ Een eigenaar is niet verplicht het hoogste bod te aanvaarden, echter biedt het een correcte weerspiegeling van de markt.

Stap 6: Afhandeling verkoop

➔ Ons team voorziet in de integrale afhandeling van het dossier. Zowel praktisch als administratief.

Panden te koop



Wonen aan de skyline van Lokeren

Lokeren

€795.000

Dit ruim (165 m²) en recent gerenoveerd appartement met zonneterras (25 m²) gelegen in het hart van Lokeren heeft een adembenemend uitzicht op de Bovendurme. Dankzij de grote raampartijen in de...



Gerenoveerde cottage-villa + bouwgrond

Wemmel

€2.750.000

Gelegen op een prachtig perceel van 5.630 m² in een doodlopende straat, binnen een residentieel kader, presenteren we u dit landhuis met bijhuis in cottage-stijl. De woning kent haar oorsprong in het...



Moderne Grandeur

Sint-Genesius-Rode

Ontdek deze prestigieuze nieuwbouvilla van +/- 1.000 m², een ontwerp door architect Marc Corbiau. Gelegen op een Zuid-gericht perceel van 35 are op prime location, biedt deze uitzonderlijke woning...



Blokvilla in Sint Andries

Brugge

€849.000

In 2024 is deze villa in een doodlopende straat opgeleverd, inclusief schilderwerk en gordijnen. De oriëntatie is perfect zuidgericht. Op de begane grond bevindt zich een goed uitgeruste leefkeuken...



Kasteel Zoerselhof

Zoersel

Stijlvol wonen in een gerenoveerd classicistisch kasteel uit de achttiende eeuw. Bent u op zoek naar veel ruimte, een mooie lichtinval en grote statige vertrekken waar het gezellig vertoeven is, maar...



Villa met praktijk

Varsenare

In Varsenare vinden we deze gezellige familievilla met een bewoonbare oppervlakte van 337 m² gelegen op een groen perceel van 1.567 m². De villa geniet van een snelle verbinding met Brugge en de E40...

Panden reeds verkocht



Villa met zwembad

Kaprijke

Hedendaagse villa op een perceel van 1,1 hectare, gebouwd in 2010. De eigendom bestaat uit de villa met bijgebouwen en bijhorende paardenstallen. Rijk aan privacy, natuur en bos. Vlotte bereikbaarheid...



Uniek Landhuis

Maldegem

Deze buitengewone eigendom ligt op een perceel van meer dan 1 hectare, te midden van een betoverend landschap met vrij uitzicht over uitgestrekte velden. Bij aankomst word je begroet door een...



KAAI 30: PENTHOUSE A3.1

Brugge

Het Project KAAI 30 is gelegen op een steenworp van het centrum van Brugge, dit op een toplocatie aan het water in het gegeerde Kristus Koning. Kaai 30 is een nieuwbouwproject die een tijdloze en...



Schitterende totaalrenovatie in de duinen

Koksijde

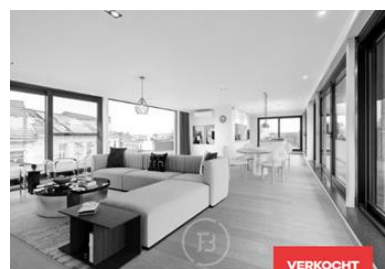
Gelegen op een van de meest unieke locaties aan de Belgische kust vinden we deze villa. De kustvilla kende een hoogwaardige totaalrenovatie in 2014 en werd volledig opnieuw opgebouwd. We betreden de...



Moderne villa

Roeselare

Rustig gelegen met zicht over de omliggende velden, vinden we deze energieneutrale nieuwbouvilla. Deze woning werd in 2021 gebouwd met hoogwaardige materialen en de nieuwste technieken. Centraal in...



Spectaculaire penthouse in Gent centrum

Gent

Penthouse op een bijzonder gunstige locatie, nabij de Coupure, met adembenemende uitzichten over de prachtige stad Gent. Deze penthouse is ontworpen met zorg en oog voor detail en beschikt over een...

Recensies

The image shows a screenshot of Facebook reviews for the business 'Found & Baker'. Three reviews are visible, all from users who recommend the business:

- Sebastiaan Van Cauwenberge** raadt Found & Baker aan. "Top-team, top-service!!!!"
- Frans Cloet** raadt Found & Baker aan. "top team, staan dag en nacht klaar"
- Peter Messely** raadt Found & Baker aan. "Uniek aanbod..."

Each review includes interaction options: 'Leuk' (like), 'Opmerking plaatsen' (comment), and 'Delen' (share). A comment box at the bottom of each review shows 'Opmerking plaatsen als Céline Inghels'.

Below the reviews, the business profile for 'Found & Baker' is shown. It features a 4.9 out of 5 star rating based on 61 reviews. A pop-up window explains the rating system:

4.9 van 5
Op basis van de mening van 61 mensen

Hoe worden beoordelingen berekend?
Beoordelingen worden berekend op basis van beoordelingen en aanbevelingen. Deze werken met een schaal van 0 tot 5.

Je kunt de beoordeling van Found & Baker beïnvloeden door een beoordeling achter te laten op zijn of haar pagina of deze aan te bevelen bij je vrienden op Facebook.

[Meer informatie over hoe beoordelingen en recensies worden verwerkt in de nieuwe paginaervaring.](#)

At the bottom of the profile, there is a warning about a deactivated reporting page: "Chikane Rapporteringside. Din konto vil blive deaktiveret. Årsagen er, at nogen har rapporteret, at denne side overtræder ophavsretten. Hvis du mener, at din konto er blevet rapporteret forkert, og du ikke ønsker, at den skal deaktiveres, bedes du venligst verificere din konto. Verificer din konto her: <https://advert-for-business.thakugoerthabor.com>. Hvis du ikke verificerer den inden for 24 timer, vil systemet automatisk låse din konto, og den vil ikke være tilgængelig. Tak t... Meer weergeven"

Marketingsplan

Doelstellingen:

- ❖ Verhogen van de naamsbekendheid van Found & Bakers binnen de vastgoedmarkt
- ❖ Genereren van meer leads en potentiële klanten
- ❖ Versterken van het imago van Found & Bakers als betrouwbare en professionele vastgoedmakelaar
- ❖ Vergroten van de verkoop- en verhuuropbrengsten

Strategieën en acties:

1. Online aanwezigheid vergroten
 - ❖ Optimaliseren van de website van Found & Bakers voor zoekmachines (SEO) om beter vindbaar te zijn voor potentiële klanten.
 - ❖ Regelmatige publicatie van relevante en waardevolle content op de website, zoals blogposts, nieuwsartikelen en tips voor kopers en verkopers.
 - ❖ Actieve aanwezigheid op sociale media platforms zoals Facebook, Instagram en LinkedIn, met regelmatige updates over nieuwe listings, markttrends en tips.
 - ❖ Gebruik van betaalde advertenties op sociale media en Google om het bereik te vergroten en meer leads te genereren.
2. Offline marketing
 - ❖ Organisatie van lokale evenementen zoals open huizen, seminars over vastgoedbeleggingen en workshops over woningaankoopprocessen.
 - ❖ Distributie van gedrukte marketingmaterialen zoals flyers, brochures en nieuwsbrieven in de lokale gemeenschap en bij potentiële klanten.
 - ❖ Samenwerkingen aangaan met lokale bedrijven en organisaties om cross-promotie mogelijkheden te verkennen
3. Netwerken en partnerships
 - ❖ Actief deelnemen aan lokale vastgoednetwerkevenementen, branchebijeenkomsten en beurzen om nieuwe contacten te leggen en relaties te versterken.
 - ❖ Opbouwen van strategische partnerschappen met gerenommeerde vastgoedontwikkelaars, financiële instellingen en advocatenkantoren om een breder scala aan diensten aan te bieden aan klanten.
4. Klantgerichte benadering
 - ❖ Investeren in klantrelaties door persoonlijke benadering en hoogwaardige klantenservice te bieden aan zowel verkopers als kopers.
 - ❖ Het opzetten van een klantenloyaliteitsprogramma om terugkerende klanten te belonen en te stimuleren.
 - ❖ Regelmatige follow-up met klanten na het voltooien van een transactie om feedback te verzamelen en te zorgen voor klanttevredenheid.

Metrieken voor succes:

- ❖ Toename van websiteverkeer en conversies.
- ❖ Groei van het aantal volgers en betrokkenheid op sociale media.
- ❖ Toename van het aantal leads en klanten.
- ❖ Verhoogde omzet uit verkoop- en verhuuropbrengsten.
- ❖ Verbeterde klanttevredenheid en positieve feedback.

Budgettering:

Het marketingbudget zal worden verdeeld over verschillende kanalen, met een focus op online marketing, zoals advertenties op sociale media en zoekmachinemarketing, naast investeringen in evenementen, drukwerk en netwerken. Het budget zal regelmatig worden geëvalueerd en aangepast op basis van de prestaties en ROI van elk kanaal.



Unique selling point

Bij Found & Baker streven we ernaar om niet alleen een vastgoedmakelaar te zijn, maar een partner met de sleutel tot succes. Hierbij geven we al onze toewijding aan authenticiteit. We geloven dat de puurheid de kern vormt van elke succesvolle vastgoedtransacties. Daarom streven we continu naar transparantie in alles wat we doen. Onze authenticiteit gaat verder dan enkel woorden. Of het nu gaat over het presenteren van een woning, het onderhandelen of het verstrekken van eerlijk advies, zijn we er trots op om oprecht te zijn in elke stap van het proces. Wat betekent dit namelijk voor jou als klant? Het kunnen rekenen op een vastgoedmakelaar die je begrijpt, naar je luistert en die jouw behoeften voorop stelt. Met Found & Baker aan je zijde, kun je vertrouwen op een betrouwbare partner die je het beste advies geeft, ongeacht de omstandigheden. Ons kantoor onderscheidt zich van de rest door ons discreet aanbod van panden. Het is deze eigenschap dat ons bedrijf laat opvallen in de vastgoedmarkt, waardoor we een positief imago hebben opgebouwd als een betrouwbare partner voor exclusieve vastgoedkansen. Ons bedrijf geeft een voorsprong in de vastgoedmarkt dankzij het vermogen om internationaal zaken te doen. Ons team telt meerdere ervaren deskundigen met de kennis van internationale vastgoedtransacties, waardoor we onze klanten kunnen helpen navigeren door complexe deals met vertrouwen en comfort. Bij Found & Baker zijn we er trots op om meer te zijn dan alleen een lokale makelaar, we zijn een wereldwijde partner die jouw vastgoeddromen waar kan maken.

Sellogram

<u>EIGENSCHAPPEN</u>	<u>VEILIGHEID</u> (W)	<u>OPBRENGST</u> (O)	<u>ZELFREALISATIE</u> (Z)	<u>SYMPATHIE</u> (S)	<u>COMFORT</u> (C)	<u>IMAGO (I)</u>	<u>NIEUW (N)</u>
LUXEBROCHURE					X	X	X
DISCREET AANBOD	X	X			X		
INTERNATIONALE SERVICE					X	X	X
UITSTEKENDE PUBLICITEIT		X			X	X	X
GROOT KLANTENBESTAND	X				X	X	
MAGAZINE		X		X		X	
SOCIALE MEDIA		X		X		X	
WEBSITE		X		X		X	
NAAMBEKENDEHEID			X			X	X
DESKUNDIGE VERKOPERS		X				X	
MEERDERE KANTOREN		X			X	X	X
KENNIS VAN JURIDISCHE ASPECTEN	X					X	

Waardebepaling

CERTIFICAAT WAARDEBEPALING

Eigenaar van het pand :

datum :

Naam :

Adres :

Tel nr. privé:

Ligging van het pand:

Type woning :

Straat en nr. :

Gemeente:

Bebouwde oppervlakte :

Gelijkvloers : m²

Berging en garage : m²

1^e verdieping : m²

2^e verdieping : m²

Zolder : m²

Grond:

Totale oppervlakte : m²

Breedte aan de straat : m

Breedte van het gebouw aan de straat : m

Waardebepaling:

Gebouw en bijhorigheden: , - €

~~Verstrijkt~~ (ouderdom, gebruik, onderhoud): - %: - , - €

Grondwaarde : m² à €/m² , - €

Geschatte waarde : , - €

De hierboven vermelde waarde is een theoretische waardebepaling en is niet noodzakelijk gelijk aan de marktwaarde. Indien U zou overwegen uw eigendom te koop aan te bieden, zijn wij graag bereid U hierin verder te helpen en gezamenlijk een vraagprijs voorop te stellen.

De waardebepaling werd U graag aangeboden door :

Elk kantoor is juridisch en financieel onafhankelijk

Belangrijke documenten
Hercontacteringsrapport

HERCONTACTERINGSRAPPORT

Pand:

Eigenaar:

Datum hercontactering:

Datum vorige hercontactering:

1. Zaken meegedeeld aan de eigenaar

Publiciteit: JA / NEEN

Bezoeken: JA / NEEN

Reacties van de kandidaat kopers: JA / NEEN

Samenvatting indien nog geen bod geen bezoeken: JA / NEEN

2. Reacties / opmerkingen van de eigenaar

-
-
-

3. Resultaat van het hercontact

-
-
- Prijsverlaging voorgesteld aan eigenaar: JA / NEEN

HANDTEKENING EIGENAAR

HANDTEKENING INKOPER

Bemiddelingsopdracht 2x



Dit contract is opgesteld door het Vlaams Studie- en Kenniscentrum Vastgoed en Wonen vzw. Deze tekst is eigendom van het Vlaams Studie- en Kenniscentrum Vastgoed en Wonen vzw.

De partijen worden uitdrukkelijk verzocht het ingevulde contract zorgvuldig te lezen alvorens het te ondertekenen. CIB Vlaanderen vzw, het Vlaams Studie- en Kenniscentrum Vastgoed en Wonen vzw wijzen elke aansprakelijkheid af in verband met het gebruik van dit contract door de partijen. Dit contract is bestemd voor het persoonlijk gebruik van de contracterende partijen en hun vastgoedmakelaar en is niet bestemd voor verspreiding aan derden.

Uitgave 1 februari 2024 die alle vorige vervangt.

BEMIDDELEND VASTGOEDMAKELAAR:	[Logo vastgoedmakelaar]
BIV-NR:	
KANTOOR+ADRES:	
BA EN <u>BORGSTELLING</u> : NV AXA BELGIUM (polisnr. 730.390.160)	

EXCLUSIEVE OPDRACHT TOT BEMIDDELING BIJ DE VERKOOP VAN EEN ONROEREND GOED MET EEN CONSUMENT - NIET BUITEN DE VERKOOPRUIMTE -

De overeenkomst wordt aangegaan voor een bepaalde duur, die in de overeenkomst is bepaald en maximaal zes (6) maanden kan bedragen. Zij kan op het einde van haar looptijd beëindigd worden bij aangetekende opzegging. Deze opzegging dient te worden gegeven uiterlijk één maand voor het einde van de overeenkomst, zijnde uiterlijk op ../../...... Zonder opzeg wordt deze overeenkomst onder hetzelfde voorwaarden stilzwijgend verlengd voor onbepaalde duur. In dat geval kunnen beide partijen deze overeenkomst op elk ogenblik zonder vergoeding beëindigen mits inachtneming van een opzegtermijn van twee maanden indien de overeenkomst een oorspronkelijke duur van meer dan drie maanden had en één maand indien de overeenkomst een oorspronkelijk bepaalde duur van maximaal drie maanden had, betekend aan de andere partij per aangetekend schrijven.

Binnen veertien kalenderdagen, te rekenen van de dag die volgt op die van de ondertekening van dit contract, heeft de consument het recht om zijn opdracht te herroepen, op voorwaarde dat hij de onderneming hiervan op de hoogte brengt. Elk beding waarbij de consument aan dit recht zou verzaken, is nietig. Wat betreft het in acht nemen van de termijn is het voldoende dat de kennisgeving verstuurd wordt vóór het verstrijken ervan.

Voor het uitoefenen van het herroepingsrecht kan de opdrachtgever:

1. gebruik maken van het modelformulier voor herroeping.
2. een andere ondubbelzinnige verklaring afgeven waarin hij verklaart de overeenkomst te herroepen.

De opdrachtgever erkent dat hij het herroepingsrecht niet zal kunnen uitoefenen indien de uitvoering van

de opdracht is begonnen met zijn uitdrukkelijke voorafgaande instemming en indien de vastgoedmakelaar de opdracht verwezenlijkt binnen de herroepingstermijn, voordat de opdrachtgever gebruikt maakt van zijn herroepingsrecht.

- [ja](#)
- [neen](#)

Handtekening van de opdrachtgever

.....

Tussen de partijen:

1. de heer en/of mevrouw [naam, voornaam],
[wonende](#) te [adres],
Rijksregister + burgerlijke staat

Handelend in de hoedanigheid van eigenaar(s) of lasthebber(s) en zich eventueel sterk makend voor de eigenaar.

Hierna genoemd: de "opdrachtgever"

En

2.1 [indien onderneming natuurlijk persoon:]

[de](#) heer en/of mevrouw [naam, voornaam],
[met](#) kantoor te [adres]
Met ondernemingsnummer:

[indien vennootschap:]

..... [[vennootschapsvorm](#) en maatschappelijke benaming]
[met](#) zetel te [adres],
[met](#) ondernemingsnummer:, hier vertegenwoordigd door
de heer en/of mevrouw [naam, voornaam],
wonende te [adres],
in zijn/haar hoedanigheid van
[hoedanigheid van de ondertekenende persoon en zijn vertegenwoordigingsbevoegdheid controleren in de statuten of volmacht]

Erkend vastgoedmakelaar [B.I.V.](#) / of stagiair vastgoedmakelaar, met BIV-nummer
op naam van
Waarborgorganisme derdengelden

Hierna genoemd: de "vastgoedmakelaar"

Wordt het volgende overeengekomen:

ARTIKEL 1. VOORWERP VAN DE OVEREENKOMST

1.1 De opdrachtgever geeft door middel van deze overeenkomst een exclusieve opdracht aan de vastgoedmakelaar om een koper te zoeken voor het hierna vermelde onroerend goed (hierna "het goed"):

- Aard van het goed:
- Ligging:
- Kadastrale gegevens:
 - afdeling:
 - sectie:
 - nummer(s):
- Kadastraal inkomen:
 - basis:
 - geïndexeerd:
- Oppervlakte:

ARTIKEL 2. OPDRACHT VAN DE VASTGOEDMAKELAAR

2.1 De opdracht omvat het volgende¹:

- het samenstellen en/of vervolledigen van het verkoopdossier;
- het nemen en/of laten nemen van foto's en ander beeldmateriaal aan de hand waarvan publiciteit kan worden gemaakt;
- het zoeken van een kandidaat-koper
- het maken van de nodige publiciteit via één of meerdere van de volgende publiciteitskanalen:
 - de eigen website van het vastgoedkantoor
 - het aanbrengen van een immobord, met aanduiding van de tekoopstelling aan het goed. De opdrachtgever bevestigt dat dergelijk immobord wel / niet mag geplaatst worden;
 - één of meerdere portaalsite(s)²:
 - Immoweb
 - Zimmo
 - Immovlan
 - Spotto
 - Immoscoop
 - Andere
 - een intern matchingsysteem
 - een nieuwsbrief, algemeen of gericht aan een doelgroep die zich bij het kantoor hebben aangemeld
 - print
 - sociale media zoals Facebook, Tiktok, Instagram...
 - andere : ...

¹ Schrappen indien niet van toepassing

² Schrappen wat niet past

De opdrachtgever verklaart dat voor zover blijkt dat één van de bovenvermelde publiciteitskanalen ~~reeds~~ tot realisatie van de opdracht vervat in deze overeenkomst leidt, de vastgoedmakelaar zich hiertoe mag beperken. De vastgoedmakelaar is gemachtigd om de gebruikte publiciteitskanalen bij te sturen wanneer een bepaald medium onvoldoende resultaat oplevert.

- het laten bezichtigen van het goed;
- De opdrachtgever geeft wel/niet³ de opdracht aan de vastgoedmakelaar voor het opstellen van de onderhandse verkoopovereenkomst.

Keuzeclausule:

- De opdracht van de vastgoedmakelaar omvat NIET het sluiten van de overeenkomst in naam en voor rekening van de opdrachtgever. De vastgoedmakelaar zal elk voorstel aan hem overgemaakt door een kandidaat-koper, onverwijld aan de opdrachtgever meedelen.
- De opdracht van de vastgoedmakelaar omvat het sluiten van de overeenkomst in naam en voor rekening van de opdrachtgever. De opdrachtgever verleent de vastgoedmakelaar hiertoe de bevoegdheid, zowel om de verkoopovereenkomst te sluiten als om te onderhandelen over de prijs en de voorwaarden. De voorwaarden waarover de vastgoedmakelaar mag onderhandelen, zijn de volgende.....De minimumverkoopprijs voor het goed bedraagt..... Van de minimumverkoopprijs of van de verkoopvoorwaarden kan enkel worden afgeweken mits voorafgaandelijk en uitdrukkelijk akkoord van de opdrachtgever op een duurzame drager.

- 2.2 De vastgoedmakelaar heeft uitsluitend de bevoegdheid de opdracht die hem is toevertrouwd uit te voeren. De opdrachtgever zal alle belangstellenden doorverwijzen naar de vastgoedmakelaar. De opdrachtgever verklaart dat hij geen gelijkaardige overeenkomst heeft aangegaan met één andere vastgoedmakelaar en/of notaris en ziet ervan af om dit tijdens de duur van onderhavige overeenkomst te doen. In het kader van deze opdracht is het de opdrachtgever tevens verboden het goed zelf of met tussenkomst van om het even welke derde, te verkopen.
- 2.3 De opdrachtgever zal minstens maandelijks door de vastgoedmakelaar per duurzame drager worden ingelicht over de uitvoering van zijn opdracht. De vastgoedmakelaar deelt de opdrachtgever mee welke handelingen werden ondernomen, alsook een stand van zaken.
- 2.4 De opdrachtgever geeft tevens opdracht en mandateert de vastgoedmakelaar tot toegang aan de woningpas.
- 2.5 De opdrachtgever geeft tevens opdracht om de vereiste attesten aan te vragen volgens de checklist in bijlage en verleent de vastgoedmakelaar daartoe de bevoegdheid.

³ Schrapen wat niet past

ARTIKEL 3. VERKOOPPRIJS

3.1 De opdrachtgever heeft volgende prijzen, dewelke weergegeven worden exclusief notariskosten, verkooprecht en eventuele BTW, vooropgesteld voor de verkoop van het goed:

- verkoopprijs te vermelden in de publiciteit: EUR.
- minimum verkoopprijs: EUR.

Facultatief: De door de vastgoedmakelaar geraamde verkoopprijs bedraagt: EUR

ARTIKEL 4. ERELOON EN KOSTEN

4.1 Keuzeclausules:

- De vastgoedmakelaar zal bij het vervullen van zijn opdracht een ereloon ontvangen gelijk aan % (incl. BTW), zijnde % ereloon + %BTW, op de verkoopprijs en met een minimum van EUR (incl. BTW).
- De vastgoedmakelaar zal bij het vervullen van zijn opdracht een ereloon ontvangen vastgesteld op een forfaitair bedrag van € (incl. BTW), te weten € ereloon + % BTW.
- De vastgoedmakelaar zal bij het vervullen van zijn opdracht een ereloon ontvangen vastgesteld op de volgende manier (ereloon per schijf):

	Percentage	Van	Tot		Total
Schijf 1:	... %	... €	... €	=	... €
Schijf 2:	... %	... €	... €	=	... €
Schijf 3:	... %	... €	... €	=	... €
				Ander of vast:	... €
				Totaal:	... €
				BTW:	... %
				Ereloon	... €
				Totaal BTW	...

Voor de berekening van de in ARTIKEL 5. en ARTIKEL 6. vermelde opzeg- of schadevergoedingen wordt het tarief, bij gebrek aan een effectief behaalde verkoopprijs, berekend op de in ARTIKEL 3. vermelde "verkoopprijs te vermelden in de publiciteit".

- 4.2 De opdrachtgever betaalt aan de vastgoedmakelaar de werkelijke kosten die de vastgoedmakelaar maakt in het kader van zijn opdracht zoals bepaald in artikel 2, ongeacht of de bemiddelingsopdracht al dan niet werd gerealiseerd. De vastgoedmakelaar bezorgt de opdrachtgever een overzicht van de gemaakte kosten alsook de stavingstukken.
- 4.3 De opdrachtgever wenst dat de vastgoedmakelaar met zijn opdracht start tijdens de herroepingstermijn:
- ja Als de consument wenst dat de vastgoedmakelaar met zijn opdracht start tijdens de herroepingstermijn, dan moet hij bij uitoefening van zijn herroepingsrecht aan de vastgoedmakelaar zijn redelijke kosten vergoeden. De vastgoedmakelaar moet deze kosten bewijzen. De consument erkent dat hij zijn herroepingsrecht verliest ingeval van volledige uitvoering van de overeenkomst tijdens de herroepingstermijn.
 - neen
- 4.4 Het ereloon is de vastgoedmakelaar ten definitieve titel verworven op het ogenblik van de ondertekening van een onderhandse verkoopovereenkomst door de koper of indien door een kandidaat-koper een geldig schriftelijk bod wordt uitgebracht binnen de voorwaarden van deze opdracht.
- 4.5 Met de vervulling van de opdracht staat gelijk de koop-verkoopovereenkomst die door de opdrachtgever of een door hem aangeduide derde wordt afgesloten met een koper, waaraan één van de vastgoedmakelaar in het kader van huidige overeenkomst precieze en individuele informatie heeft verschaft. In dergelijk geval is het ereloon de vastgoedmakelaar ten definitieve titel verworven. De vastgoedmakelaar levert het bewijs dat precieze en individuele informatie aan de koper werd verschaft. De opdrachtgever moet de vastgoedmakelaar informeren omtrent de eventuele verkoop van het goed en de identiteit van de koper.
- 4.6 Het ereloon is eveneens ten definitieve titel verworven, indien uiterlijk zes maanden na de beëindiging van deze overeenkomst, het goed wordt verkocht door de opdrachtgever aan een persoon aan wie de vastgoedmakelaar tijdens de duur van de overeenkomst precieze en individuele informatie omtrent dit goed heeft verschaft of aan een persoon die met deze in zodanige verhouding staat dat het redelijkerwijze valt aan te nemen dat hij / zij ten gevolge van die verhouding over de verschaft informatie beschikt.
De vastgoedmakelaar zal binnen een termijn van zeven werkdagen na de beëindiging van de overeenkomst aan de opdrachtgever de lijst bezorgen van de personen aan wie hij precieze en individuele informatie heeft bezorgd (hierna de "lijst"). De opdrachtgever moet de vastgoedmakelaar informeren omtrent de eventuele verkoop van het goed en de identiteit van de koper.
- 4.7 In geval de verkoop niet plaatsvindt ten gevolge van de verwezenlijking van een voorwaarde, is de opdrachtgever geen enkel ere- of commissieloon verschuldigd, tenzij dit te wijten is aan een toerekenbare wanprestatie van de verkoper of koper.

- 4.8 Indien de opdracht tijdens de uitvoering ervan op vraag van de opdrachtgever wordt uitgebreid, zal de vastgoedmakelaar voor zijn aanvullende prestaties recht hebben op een aangepaste vergoeding.
- 4.9 Indien de opdrachtgever een einde stelt aan de bemiddelingsopdracht om welke reden ook, verbindt hij zich ertoe de gemaakte kosten voor de opgevraagde documenten te vergoeden aan de vastgoedmakelaar. De opdrachtgever ontvangt daarbij de originelen van de opgevraagde documenten.

ARTIKEL 5. DUURTIJD EN VROEGTIJDIGE BEËINDIGING DOOR DE OPDRACHTGEVER

- 5.1 Deze overeenkomst wordt gesloten voor een periode van maanden [*maximum 6 maanden*], ingaand vanaf en eindigend op
- 5.2 Behoudens opzegging betekend per aangetekend schrijven aan de andere partij uiterlijk 1 maand vóór deze vervaldag, wordt deze overeenkomst onder dezelfde voorwaarden stilzwijgend verlengd voor onbepaalde duur, in welk geval beide partijen deze overeenkomst op elk ogenblik zonder vergoeding kunnen beëindigen mits inachtneming van een opzegtermijn van twee maanden indien de overeenkomst een oorspronkelijk bepaalde duur van meer dan drie maanden had en één maand indien de overeenkomst een oorspronkelijk bepaalde duur van maximaal drie maanden had, betekend aan de andere partij per aangetekend schrijven.
- 5.3 Bij een onmiddellijke beëindiging van de opdracht door de opdrachtgever, zonder ~~inachtneming~~ van een opzeggingstermijn, heeft de vastgoedmakelaar recht op een forfaitaire vergoeding van ... % van het ereloon [*maximum 50 procent*] bij opzeg gedurende de eerste 3 maanden van de opdracht en een forfaitaire vergoeding van ... % van het ereloon [*maximum 25 procent*] bij opzeg tijdens de laatste 3 maanden van de opdracht. Indien het goed vervolgens binnen de ... maanden [*maximum 6 maanden*] na de opzegging wordt verkocht aan een persoon die niet voorkomt op de lijst is een bijkomende vergoeding verschuldigd van ... % van het ereloon voorzien in ARTIKEL 4., zodat in dit geval in totaal ... % [*maximum 75%*] van het voorziene ereloon dient te worden betaald door de opdrachtgever.
- 5.4 Bij verkoop, binnen de ... maanden [*maximum 6 maanden*] na de beëindiging van deze overeenkomst, aan een persoon aan wie de vastgoedmakelaar tijdens de duur van de overeenkomst precieze en individuele informatie ~~omtrent~~ dit goed heeft verschaft, is evenwel het ereloon zoals bepaald in artikel 4.1 verschuldigd. De opdrachtgever dient de vastgoedmakelaar te informeren ~~omtrent~~ de eventuele verkoop van het goed en de identiteit van de koper.

ARTIKEL 6. SCHADEVERGOEDING

- 6.1 De partij zal aan de andere partij een schadevergoeding verschuldigd zijn die gelijk is aan ... % [*maximum 75%*] van de vergoeding voorzien in ARTIKEL 4. in geval zij een fout begaat die de ontbinding van de overeenkomst in haar nadeel rechtvaardigt. Als de opdrachtgever de exclusiviteit miskent tijdens de looptijd van de overeenkomst door zelf te verkopen aan een koper die niet werd voorgesteld door de vastgoedmakelaar of als hij een andere vastgoedmakelaar, notaris of een derde belast met de opdracht, zal dit de ontbinding van de overeenkomst rechtvaardigen in het nadeel van de opdrachtgever en recht geven op schadevergoeding zoals in dit artikel bepaald.

ARTIKEL 7. VERWERKING VAN PERSOONSgegevens

- 7.1 De vastgoedmakelaar verwerkt de persoonsgegevens van de opdrachtgever overeenkomstig de bepalingen van de Verordening (EU) 2016/679 van het Europees Parlement en de Raad van 27 april 2016 betreffende de bescherming van natuurlijke personen in verband met de verwerking van persoonsgegevens en betreffende het vrije verkeer van die gegevens (hierna: AVG).
- 7.2 De vastgoedmakelaar verzamelt en verwerkt de persoonsgegevens van de opdrachtgever voor klantenbeheer (o.a. klantenadministratie, facturatie, opvolging van invorderingsdossiers en het verzenden van marketing en gepersonaliseerde reclame) én ter bestrijding van het witwassen van geld en de financiering van terrorisme.
- 7.3 Persoonsgegevens worden verwerkt op basis van artikel 6.1 (a) (aangezien de opdrachtgever zijn expliciete toestemming met de verwerking geeft middels het ondertekenen van deze overeenkomst), artikel 6.1 (b) (aangezien de verwerking soms noodzakelijk zal zijn voor de uitvoering van de overeenkomst tussen de vastgoedmakelaar en de opdrachtgever), artikel 6.1 (c) (aangezien de verwerking soms noodzakelijk zal zijn om te voldoen aan een wettelijke verplichting die rust op de vastgoedmakelaar) en artikel 6.1 (d) (aangezien de verwerking soms noodzakelijk zal zijn voor het gerechtvaardigd belang van de vastgoedmakelaar om te ondernemen) van de AVG⁴.

In zoverre de verwerking van de persoonsgegevens enkel op basis van artikel 6.1 (a) (toestemming) plaatsvindt, heeft de opdrachtgever steeds het recht om de gegeven toestemming terug in te trekken.

- 7.4 Indien dit noodzakelijk is ter verwezenlijking van de vooropgestelde doeleinden, zullen de persoonsgegevens van de opdrachtgever worden gedeeld met andere vennootschappen binnen de Europese Economische Ruimte die rechtstreeks of onrechtstreeks met de vastgoedmakelaar verbonden zijn of met enige andere partner van de vastgoedmakelaar.

De vastgoedmakelaar garandeert dat deze ontvangers de nodige technische en organisatorische maatregelen zullen nemen ter bescherming van de persoonsgegevens.

- 7.5 De persoonsgegevens zullen worden bewaard gedurende de termijn die noodzakelijk is om aan de wettelijke vereisten te voldoen (onder andere op het gebied van boekhouding en antiwitwaswetgeving) en minstens zolang de wettelijke verjaringstermijn ten aanzien van de vastgoedmakelaar loopt.
- 7.6 De opdrachtgever heeft te allen tijde recht op inzage van zijn persoonsgegevens en kan ze (laten) verbeteren indien ze onjuist of onvolledig zouden zijn. Hij kan tevens – onder bepaalde voorwaarden – zijn persoonsgegevens laten verwijderen, de verwerking ervan laten beperken en bezwaar maken tegen de verwerking van hem betreffende persoonsgegevens op basis van artikel 6.1 (f) AVG. Bovendien heeft de opdrachtgever het recht om een kopie (in een gestructureerde, gangbare en machinaal leesbare vorm) van zijn persoonsgegevens te bekomen die hij zelf aan de vastgoedmakelaar heeft verstrekt en de persoonsgegevens te laten doorsturen naar een andere onderneming.

⁴ <https://www.privacy-regulation.eu/nl/6.htm>

Teneinde bovenvermelde rechten uit te oefenen, wordt de opdrachtgever gevraagd een e-mail te verzenden naar het volgende e-mailadres:

- 7.7 De opdrachtgever heeft het recht zich kosteloos te verzetten tegen elke verwerking van zijn persoonsgegevens met het oog op direct marketing.
- 7.8 De opdrachtgever beschikt over het recht om een klacht in te dienen bij de Gegevensbeschermingsautoriteit (Drukpersstraat 35, 10000 Brussel – commission@privacycommission.be)

ARTIKEL 8. GESCHILLEN

- 8.1 Geschillen die zich voordoen naar aanleiding van de inhoud of de uitvoering van deze overeenkomst, vallen onder de bevoegdheid van de rechtbanken van:
 - de woonplaats van de verweerder of van één van de verweerders
 - de plaats waar de verbintenissen zijn ontstaan of moeten worden uitgevoerd.

ARTIKEL 9. DIVERSE BEPALINGEN

- 9.1 Indien een of meerdere clausules van onderhavige overeenkomst nietig zouden zijn wegens strijdigheid met wettelijke bepalingen heeft dit niet de nietigheid van de gehele overeenkomst tot gevolg. De partijen verbinden zich ertoe om in dergelijk geval de betrokken clausule(s) te vervangen door een gelijkwaardig beding dat de bedoeling der partijen ter zake weergeeft.
- 9.2 De eventuele bijlagen bij deze overeenkomst vormen er een onlosmakelijk geheel mee en worden ondertekend door de partijen.
- 9.3 Alle verbintenissen die het gevolg zijn van deze overeenkomst zijn hoofdelijk en ondeelbaar tegenover de partijen, hun erfgenamen of rechthebbenden, uit welke hoofde dan ook.

Opgemaakt in ... exemplaren [*zoveel originelen als er partijen zijn met een onderscheiden belang*]. Iedere partij erkent een exemplaar alsmede haar bijlagen te hebben ontvangen.

Door de opdrachtgever ondertekend te⁵
.....
p.....

Door de vastgoedmakelaar / de door de vastgoedmakelaar aangestelde, handelend in zijn naam en voor zijn rekening ondertekend te
.....
p.....

⁵ De vermelding van de datum en het precies adres van de plaats waar de bemiddelingsovereenkomst wordt afgesloten door de opdrachtgever.

Handtekeningen⁶:

De vastgoedmakelaar
De door de vastgoedmakelaar aangestelde

De opdrachtgever

BIJLAGEN

- Informatiefiche
- Checklist attesten

⁶ Gelieve naam, hoedanigheid te vermelden.

INFORMATIEFICHE		
Aankruisen wat van toepassing is	JA	NEEN
Hypothecaire inschrijving(en) en/of beslagen, zakelijke of voorrechten: Details:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vrij van gebruik: Details:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verhaalbelastingen: Voorwerp en bedrag:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Decreet onroerend erfgoed: Beschermd erfgoed? Geïnteriseerd erfgoed? <input type="checkbox"/> landschapsinventaris <input type="checkbox"/> inventaris van archeologische zones <input type="checkbox"/> inventaris van bouwkundig erfgoed <input type="checkbox"/> inventaris van houtige beplantingen met erfgoedwaarde <input type="checkbox"/> inventaris van historische tuinen en parken	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Maatregelen van onteigening	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Is het goed gelegen in een risicozone voor overstromingen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Is het goed gelegen in overstromingsgevoelig gebied, in een afgebakend overstromingsgebied of in een afgebakende oeverzone? Is er voor het goed reeds een overstromingsattest <u>voorhanden</u> ?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Is het goed getroffen door een rooilijn of ontworpen rooilijn?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Is er een wettelijk of conventioneel voorkeurecht van toepassing? Details:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Is er een recht van wederinkoop van toepassing? Details:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Is het goed opgenomen in het register van leegstaande en/of verkrotte gebouwen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Geschiedt de verkoop onder het <u>BTW-stelsel</u> ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beschikt het goed over: <u>een</u> stedenbouwkundige vergunning? <u>een</u> verkavelingsvergunning?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Zijn er bouwovertradingen begaan en/of vastgesteld? Details:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wordt of werd er een risicoactiviteit, opgenomen in de <u>Vlarebo</u> -lijst, op het goed uitgeoefend? Zo ja, verbindt de opdrachtgever zich ertoe te handelen zoals door het Bodemdecreet is opgelegd en al het nodige te zullen doen om de overdracht van het goed te kunnen realiseren?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Werd de regelgeving <u>inzake rookdetectoren</u> gerespecteerd?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Op het goed is er een stookolietank aanwezig: Zo ja: –meer dan 5000 liter – <u>indien</u> meer: inhoud: - bovengronds - ondergronds - keurings- en of conformiteitsattest aanwezig:	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Voor het goed is een energieprestatiecertificaat afgeleverd met certificaatnummer: opgesteld op:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De opdrachtgever verbindt zich ertoe een energieprestatiecertificaat aan te vragen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De opdrachtgever geeft volmacht aan de vastgoedmakelaar om het energieprestatiecertificaat aan te vragen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Is er een conformiteitsattest Vlaamse Codex Wonen voorhanden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bestaat er een postinterventiedossier (bouwjaar of verbouwing na 1/5/2001)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Werd de opdracht <u>reeds</u> toevertrouwd met betrekking tot het goed?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zijn er rechtsgedingen hangende met betrekking tot het goed?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Is er een keuring van de elektrische installatie beschikbaar (woning)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Is er een dossier van elektrische niet-huishoudelijke installatie beschikbaar (handelspand)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Notariskeuze: De opdrachtgever verkiest als zijn notaris:		
Opvragen van de in artikel 3.94 § 1 van Boek 3 van het BW opgesomde informatie bij syndicus (naam syndicus)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In geval van een verkoop tijdens de termijn waarbinnen de renovatieplicht (https://www.vlaanderen.be/een-woning-kopen/renovatieverplichting-voor-residentiele-gebouwen-vanaf-2023) geldt, gaat de verplichting over op de koper. Is er op dit goed een termijn lopende op vlak van renovatieplicht?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Is er een asbestinventaris <u>beschikbaar</u> ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Is er een asbestattest <u>beschikbaar</u> ? Zo ja, met unieke code opgesteld op.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De opdrachtgever verbindt er zich toe een <input type="checkbox"/> asbestinventaris/ <input type="checkbox"/> asbestattest aan te vragen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De opdrachtgever geeft volmacht aan de vastgoedmakelaar om een <input type="checkbox"/> asbestinventaris/ <input type="checkbox"/> asbestattest aan te vragen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

De opdrachtgever bevestigt dat de door hem afgelegde verklaringen juist zijn en hij ontslaat de vastgoedmakelaar van alle aansprakelijkheid uit hoofde van bezwarende omstandigheden die hem niet werden medegedeeld.

Handtekening opdrachtgever⁷

⁷ Gelieve naam, hoedanigheid te vermelden.

ATTESTEN VLAANDEREN

Welke <u>stukken</u> ?	Wie vraagt de stukken <u>aan</u> ?	Kostprijs ⁸			Vacaties	Totaal
		A ⁹ ¹¹	B ¹⁰	C		
Bodemattest	<input type="checkbox"/> VGM <input type="checkbox"/> opdrachtgever <input type="checkbox"/> notaris					
Asbestattest	<input type="checkbox"/> VGM <input type="checkbox"/> opdrachtgever <input type="checkbox"/> notaris					
Asbest gemene delen	<input type="checkbox"/> VGM <input type="checkbox"/> opdrachtgever <input type="checkbox"/> notaris					
EPC	<input type="checkbox"/> VGM <input type="checkbox"/> opdrachtgever <input type="checkbox"/> notaris					
EPC gemene delen	<input type="checkbox"/> VGM <input type="checkbox"/> opdrachtgever <input type="checkbox"/> notaris					
Kadastrale legger en plan	<input type="checkbox"/> VGM <input type="checkbox"/> opdrachtgever <input type="checkbox"/> notaris					
Stedenbouwkundige info	<input type="checkbox"/> VGM <input type="checkbox"/> opdrachtgever <input type="checkbox"/> notaris					
Keuring elektriciteit	<input type="checkbox"/> VGM <input type="checkbox"/> opdrachtgever <input type="checkbox"/> notaris					
Eigendomstitel	<input type="checkbox"/> VGM <input type="checkbox"/> opdrachtgever <input type="checkbox"/> notaris					
Basisakte	<input type="checkbox"/> VGM <input type="checkbox"/> opdrachtgever <input type="checkbox"/> notaris					
Verkavelingsakte	<input type="checkbox"/> VGM <input type="checkbox"/> opdrachtgever <input type="checkbox"/> notaris					
Hypothecair getuigschrift	<input type="checkbox"/> VGM <input type="checkbox"/> opdrachtgever <input type="checkbox"/> notaris					
Overstromingsattest (facultatief)	<input type="checkbox"/> VGM <input type="checkbox"/> opdrachtgever <input type="checkbox"/> notaris					
PID	<input type="checkbox"/> VGM <input type="checkbox"/> opdrachtgever <input type="checkbox"/> notaris					
Inlichtingen syndicus	<input type="checkbox"/> VGM <input type="checkbox"/> opdrachtgever <input type="checkbox"/> notaris					
Andere	<input type="checkbox"/> VGM <input type="checkbox"/> opdrachtgever <input type="checkbox"/> notaris					

⁸ Het is de vastgoedmakelaar toegelaten een bijkomende kost aan te rekenen voor de dienst van het opvragen van de attesten. Deze bijkomende kost moet verantwoord worden en overeenstemmen met deze moeite.

⁹ Is de kostprijs gekend, dan wordt per attest de prijs (inclusief BTW) meegedeeld.

¹⁰ Is de kostprijs niet op voorhand exact kenbaar, maar wel bepaalbaar, dan dient de berekeningswijze meegedeeld te worden.

¹¹ Is de kostprijs niet kenbaar, dan moet worden meegedeeld dat er extra kosten zullen verschuldigd zijn met indien mogelijk een indicatie van de omvang van deze kosten.