

de eigentijdse makelaar + marketeer





MR

HOUSE

Een moderne vastgoedmakelaar
is niet enkel gepassioneerd door vastgoed.
Hij moet ook een creatieve en efficiënte
marketeer zijn.

Met Mr. House heeft u
de expertise van de vastgoedmakelaar én
de tools van de professionele marketeer in huis.

Mr. House is géén marketingbureau,
maar een toekomstgericht vastgoedkantoor.

Waarom Mr. House?

zelf/samen* **verkopen** (*schrapen wat niet past)

In onze huidige samenleving is toegankelijkheid en flexibiliteit een evidentie.

Bij Mr. House gaan wij er van uit dat elke klant andere noden heeft bij de verkoop/verhuur van zijn vastgoed. Misschien wenst u de verkoop volledig uit handen te geven of misschien heeft u enkel hulp en advies nodig voor zeer specifieke aspecten van uw verkoop?

Wat het plan ook is, wij staan klaar!

diensten **"à la carte"**

Dat u zelf of in samenwerking met Mr. House verkoopt, u kan flexibel gebruik maken van onze diverse diensten en tools. Natuurlijk geven wij hierbij graag advies rekening houdend met de aard van uw vastgoed.

Besteed uw budget zo efficiënt mogelijk. Misschien kan een 3D-poppenhuis nuttig zijn? Of een gedrukte brochure? Of misschien is een 'kartonnen' home-staging een goede investering? Vraag naar ons advies!

Natuurlijk volgen wij uw dossier ook graag volledig van A tot Z op.

géén **commissies**

Onze samenwerking is gebaseerd op transparantie en flexibiliteit.

Geen commissies op de verkoopprijs bij Mr. House.

Onze kracht : onze afzonderlijke diensten voor een vaste prijs kunnen aanbieden in elke fase van uw verkoop/verhuur.



flexibele **verbintenissen**

Géén verbintenissen van 6 maanden bij Mr. House !

Eén van de redenen die u moet motiveren om ons in te schakelen, is de doelstelling om uw vastgoed vlot te verkopen/verhuren. Onze efficiënte aanpak zorgt er ook voor dat langdurige contracten in de meeste gevallen niet nodig zijn.



uw woning staat centraal, **niet ons agentschap**

Onze samenleving is hyper-geconnecteerd.

Zo is een kantoor met vitrine ook niet relevant meer. De koper vindt zijn toekomstige woning niet meer op zijn weg naar de bakker.

U betaalt niet voor een mooi ingericht kantoor met lichtreclame, maar voor concrete diensten en een doordachte verkoopstrategie die de verkoop van uw vastgoed echt dienen.



verbeter uw verkoopkansen

Bij het ondertekenen van de verkoopovereenkomst voor uw woning, wenst u er zeker van te zijn dat u alle middelen heeft gebruikt om de best mogelijke prijs te behalen. De inzet van een vastgoedmakelaar met marketing skills is daarom een goed idee.

Bij Mr. House stelt u zelf het meest geschikte pakket samen. Bovenop ons zeer volledig basispakket betaalt u ENKEL voor de diensten en producten die u nuttig acht voor uw verkoop. Vraag zeker naar ons advies!

basispakket

EFFICIËNT EN GOEDKOOP

Een zeer volledig pakket waarbij uw woning op een professionele manier op de markt gezet wordt.

1 opties beeld

Onze wereld is visueel.

De koper koopt met zijn ogen. Een efficiënte verkoop start met een kwalitatieve visuele verwerking van de woning.

In bepaalde gevallen kan een drone-shoot, 3D-visualisaties of een 3D-poppenhuis een nuttige investering zijn.

2 opties marketing

De marketing moet afgesteld worden op het type vastgoed en de doelgroep die aangesproken moet worden.

Mr. House heeft de expertise in huis om alle bestaande kanalen efficiënt in te zetten : van social media, mailings en online-campagnes tot offline reclame zoals flyers en brochures.

3 advies & beheer

Hier neemt onze expertise als vastgoedmakelaar de overhand. Onze expertise in de verkoop, ons juridisch advies of onze skills als onderhandelaars kunnen u een hoop zorgen vermijden.

Wij nemen ook graag het beheer, al dan niet volledig, van uw dossier over: bezichtigingen, kijkdagen, pre-sales... Alles kan.

basispakket

EFFICIËNT EN GOEDKOOPT

stel uw
pakket samen



Om uw vastgoed op een kwalitatieve manier op de markt te kunnen brengen, is een basispakket aan diensten nodig. Volgende diensten zijn inbegrepen:

- **WAARDEBEPALING** van de woning:

Waarschijnlijk heeft u reeds een idee van de waarde van uw woning. Toch is het van belang dat u zeker een 2^{de} opinie krijgt. Het is bovendien onze deontologische plicht als erkend makelaarskantoor om bij tekoopstelling een waardebeoordeling uit te voeren.

- samenstelling van uw volledig **VERKOOPDOSSIER**

Als erkend vastgoedkantoor moet men opnieuw grondig te werk gaan. Om elke koper degelijk te kunnen informeren, moeten wij een reeks opzoeken uitvoeren (erfgoed, voorkeurecht, watertoets ...), attesten laten opstellen (EPC, elektriciteitsattest, keuring mazouttank...) en documenten opvragen (bodematte, kadastrale gegevens, stedenbouwkundige inlichtingen ...)

(de kosten van de leveringsplichtige documenten en attesten zijn niet inbegrepen)

- **ADVIES & VERKOOPSTRATEGIE**

Wij kennen de vastgoedmarkt door en door en zullen niet aarzelen u advies te geven aangaande de prijsstelling en de meest geschikte strategie.

- professionele **FOTO'S**

Beeld is koning! Daarom werken wij samen met ervaren vastgoedfotografen om uw woning kwalitatief en stijlvol in beeld te brengen.

- **VERKOOPBORD** aan het pand:

Ons herkenbaar bord zal elke voorbijganger naar ons kantoor verwijzen. Geen last van aanbelle curieuzeneuzen!

- publicatie op **SOCIALE MEDIA**

De vastgoedmarkt is zeker ook actief op onze welbekende sociale media. Een evidente zet.

- publicatie van uw advertentie op **MrHouse.be**

en volgende **VASTGOEDPORTALEN** : Immoweb, Zimmo, Immovlan.



Wij geven de voorkeur aan bovenstaande portalen o.w.v. hun bewezen efficiëntie in uw regio.

- **LEAD-RECUPERATIE, AGENDABEHEER** en **RAPPORTAGE**

Dankzij de uitgerolde marketingcampagne zullen kandidaten zich aanbieden via verschillende kanalen: telefonisch, via onze website en de vastgoedplatformen en via sociale media. Wij centraliseren alle leads, contacteren en informeren elke kandidaat en plannen de bezichtigingen in.

Wij bezorgen u (minstens) maandelijks een gedetailleerde rapportage over de verkoopstatus van uw eigendom.

- onze digitale **INFOFICHE** garandeert dat elke kandidaat-koper volledig geïnformeerd is voor zijn bezichtiging. Indien u de verkoop zelf ter harte neemt, hoeft dus enkel de kandidaten (liefst met hart en ziel) rond te leiden.

maak een
» simulatie



www.mrhouse.be/onzediensten

opties beeld

• PLAN 2D

Past mijn klederkast in de slaapkamer?
Zal ik mijn droomkeuken kunnen laten intekenen?
Altijd praktisch als koper om over een grondplan te beschikken.



• 3D VISUALISATIE

Een koper kan zich niet altijd goed inbeelden welk potentieel een woning heeft. Onze 3D visualisaties geven de kopers een voorsmaakje van wat hun droomwoning kan worden. Een vaak bestelde tool die vele ogen heeft geopend!



• TOPVIEW

Een "topview" foto geeft de koper een beter perspectief van de woning in zijn omgeving.



• DRONE-SHOOT

Grotere, soms exclusievere woningen moeten best in een ruimer perspectief gebracht worden om volledig tot hun recht te komen. Met onze drone kunnen wij fantastische luchtfoto's (of video's) maken van elk vastgoed.



• 360° VIRTUAL TOUR

Dankzij een presentatie in 360° krijg je een zeer volledig beeld van een woning. Bovendien kan de koper in combinatie met een VR-bril die men op zijn smartphone bevestigt, letterlijk virtueel rondkijken.



• 3D POPPENHUIS

In onze poppenhuizen kan de koper letterlijk door het project wandelen.

Met een VR-bril is de ervaring nog fantastischer.



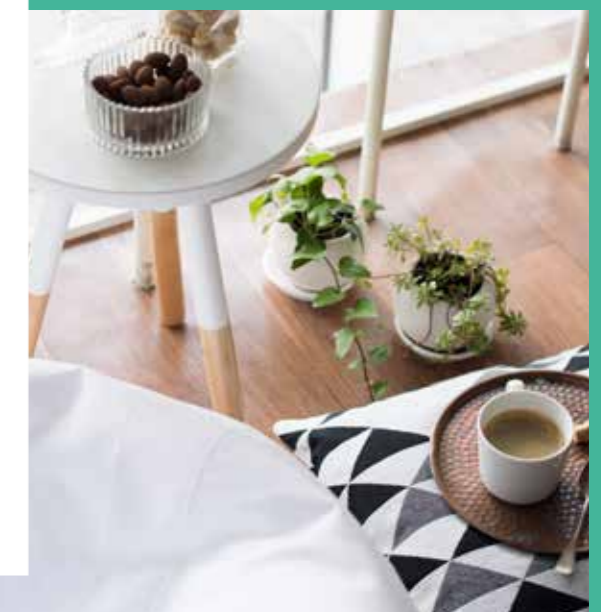
HOME-STAGING

Staat uw huis of appartement leeg?

Onbemeubelde woningen verkopen vaak minder goed. Muren kunnen noch op foto, noch tijdens een bezichtiging zeer inspirerend zijn. Ook lijken lege ruimtes altijd veel kleiner.

Een koper zal meer bieden voor een woning die hem inspireert.

Een relatief kleine investering met een goede return!



opties marketing

• SOCIAL MEDIA MARKETING

De meest gemotiveerde kopers houden nauwgezet alle sociale media in de gaten. Deze kanalen hebben het voordeel dat wij vrij accuraat het juiste doelpubliek kunnen afbakenen en gericht kunnen adverteren.



• ONLINE MARKETING

Bij exclusievere woningen moet vaak een veel ruimer publiek bereikt kunnen worden. Creatieve en goed uitgedokterde campagnes zijn dan een aangewezen investering. Dit is een product die op maat begroot moet worden.



• OFFLINE MARKETING

Afhankelijk van het beoogde doelpubliek, kan een advertentie in een lokaal week- of maandblad nuttig zijn. Soms is het dan weer onontbeerlijk om in nationale dag/week/maandbladen of gespecialiseerde bladen te verschijnen.



• WEBSITE

Soms is een (digitale) vitrine een must. Een eigen website maakt uw vastgoed exclusief.

Onze webdesigner staat klaar!



• BROCHURE (digitaal/gedrukt)

Een goed ontworpen brochure waarin alle informatie terug te vinden is, zal de communicatie met uw kandidaat-kopers vergemakkelijken. Altijd leuk als koper om tijdens de bezichtiging een mooie brochure te krijgen van zijn toekomstige thuis.



• FLYERBEDELING

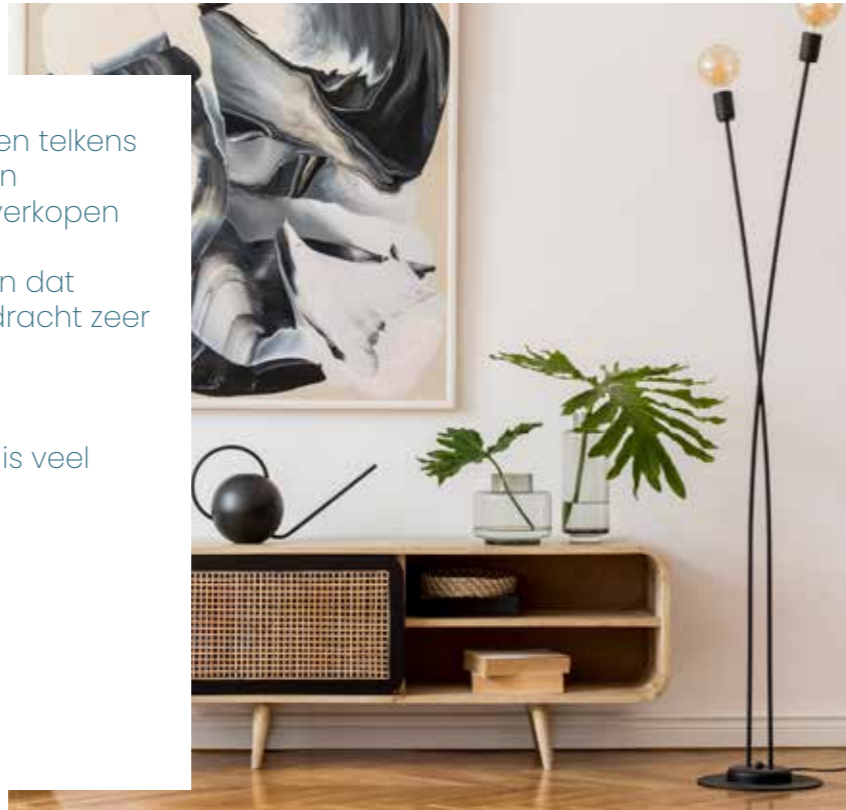
Soms moet men kandidaat-kopers echt uit hun kot lokken. Niet enkel actieve 'zoekers' zijn uw toekomstige kopers. Een flyer in de bus: een wat ouderwetse marketing die efficiënt is bij bepaalde categorieën kandidaten.



• BEZICHTIGINGEN

Bezichtigingen organiseren en telkens weer met evenveel passie en enthousiasme een woning verkopen vergt heel wat energie. Het zal niet de eerste keer zijn dat eigenaars/verkopers de opdracht zeer snel uitbesteden aan een professionele makelaar.

Een geslaagde bezichtiging is veel meer dan een rondleiding...



• PRE-SALE OF OPENDEURDAG

De zogenaamde pre-sale en open-deurdagen zijn ook in vastgoed stilaan ingeburgerd. Afhankelijk van de aard van het pand en mits een juiste prijszetting, kunnen deze verkoopstrategieën een zeer interessante uitkomst krijgen.

Een pre-sale/kijkdag vergt echter zeer veel voorbereiding en mankracht.

Het succes van zulke verkooptechniek kan maar gewaarborgd worden door een vlekkeloze organisatie.

Wij rollen dit graag voor u tot in de puntjes uit.



• DOSSIERBEHEER & ADVIES

Onze erkende vastgoedmakelaars hebben bakken ervaring en scholen zich regelmatig bij. Onze zeer veranderlijke wetgeving vraagt dit ook. Zo zijn wij in staat om u te allen tijde deskundig advies te geven over zeer uiteenlopende topics.

En indien een vraagstuk toch ons petje te boven zou gaan, aarzelen wij niet om te rade te gaan bij een deskundige of een jurist.

De compromis of een verkoop-aankoop belofte is eigenlijk de belangrijkste fase van een verkoop. Zo'n verkoopovereenkomst moet met alle zorg opgesteld worden, rekening houdend met alle voorwaarden van zowel de verkopende als de kopende partij. In samenwerking met de respectievelijke notarissen stellen wij een document op die beide partijen een gerust verkoop/aankoop verzekeren.



• RENOVATIE-DOSSIER

In sommige gevallen kan het opportuun blijken om de kandidaat-kopers een idee te geven van wat de renovatiekosten zouden kunnen bedragen.

Aan de hand van zeer accurate en jaarlijks bijgestelde referentieprijzen, is Mr. House in staat de koper een gedetailleerde raming te geven van de belangrijkste renovatiewerken. Onze aanbevelingen houden zelfs rekening met de veranderlijke subsidie-wetgevingen van de verschillende overheden.



HOEVEEL IS UW WONING WAARD?

Vraagt u zich af hoeveel uw vastgoed waard is?

Op basis van afmetingen, bouwtype, referentiepunten en huurwaarde maken wij een uitgebreide analyse van uw vastgoed en berekenen wij de marktconforme waarde.

Vraag hier vrijblijvend uw schatting aan

bel ons
03 314 16 30
stuur ons een miltje
info@mrhouse.be



www.mrhouse.be/schatting

Mr. House is een erkend vastgoedkantoor

Vastgoedmakelaar-bemiddelaar BIV nr. 512 663

Prins Boudewijnlaan 14
2600 Berchem (Antwerpen)

+32 3 314 16 30

+32 472 27 25 06

info@mrhouse.be

www.mrhouse.be

Mr. House werkt onder de toezichhoudende autoriteit: Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars (BIV) - Luxemburgstraat 16B - 1000 Brussel

Onderhevig aan de plichtenleer van de vastgoedmakelaar - BA en borgstelling via NV AXA Belgium (polisnr. 730.390.160)

Al onze voorstellen en prijslijsten zijn vrijblijvend en gelden enkel ten titel van inlichting, zodat zij ons in geen geval verbinden. Ook prijzen vermeld op de internetsites van Mr. House gelden niet als een offerte. Onze prijzen kunnen gewijzigd worden, zonder voorafgaand bericht. Elke door de klant gedane bestelling of opdracht verbindt deze laatste, doch verbindt Mr. House slechts na schriftelijke bevestiging ervan.



www.mrhouse.be

03 314 16 30

uw vastgoedmarketeer