



CENTURY21 Diamant  
Square Eugène Plasky 97  
1030 Schaerbeek  
Tél. : 02 245 21 21 - Fax : 02 735 86 66  
E-mail: info@century21diamant.com

1

Schaerbeek, le 26 mars 2015

Monsieur Koeck  
avenue du Diamant 87  
1030 Schaerbeek

**Concerne : Evaluation de votre bien**

**A 1030 Schaerbeek  
avenue du Diamant 87**

Monsieur Koeck,

Comme convenu, je vous adresse ce courrier afin de vous communiquer le résultat de mes investigations concernant l'estimation sommaire de la valeur de votre bien.

La valeur communiquée ci-après pourrait être obtenue dans nos conditions normales de publicité, de visite et de suivi. En tenant compte du marché immobilier actuel et pendant une période suffisante de mise en vente.

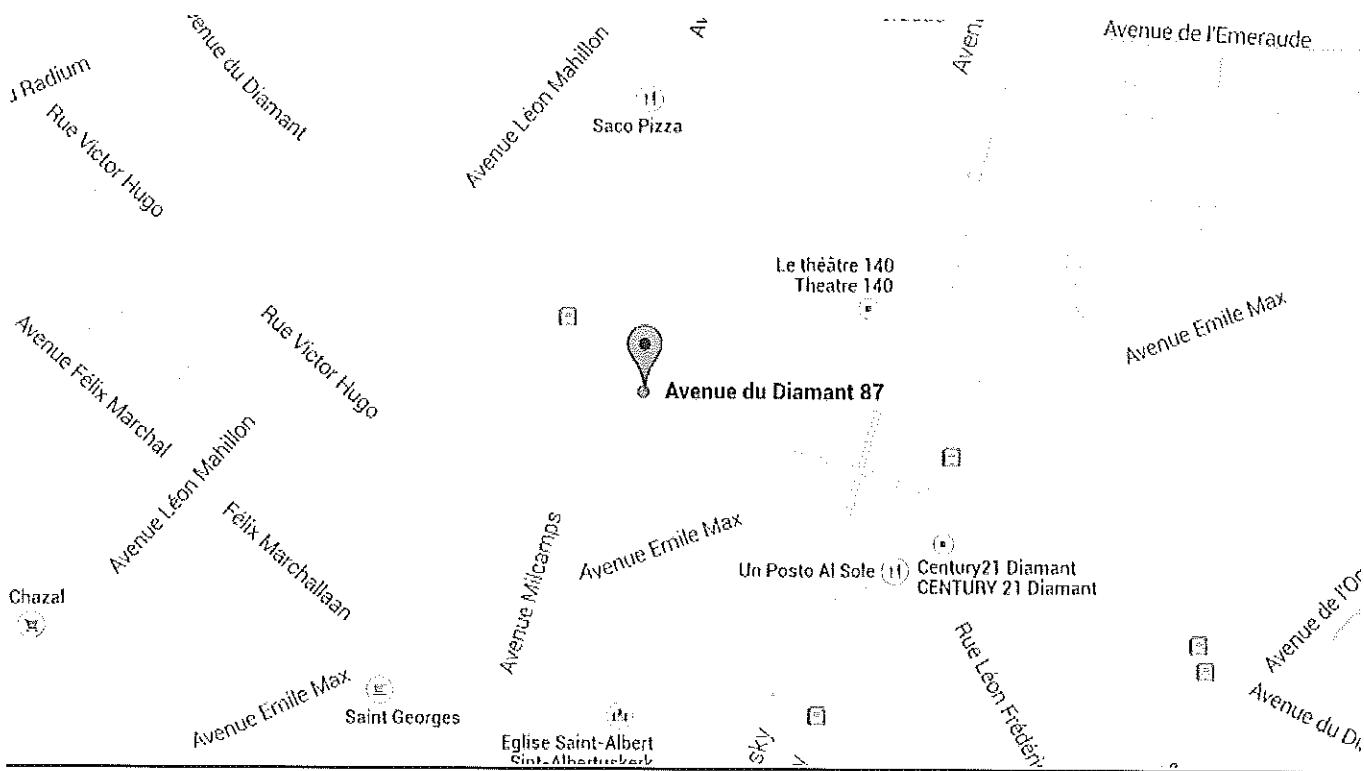
N'oubliez pas qu'une communication professionnelle, ainsi qu'une publicité régulière et durant une période minimum garantit une information objective aux amateurs et le meilleur prix pour les vendeurs.

Nous estimons votre bien sur base des points de comparaison dans le quartier, de l'état général de votre bien et de notre expérience dans le quartier. Les données sont basées sur les prix réels et les prix annoncés.

En espérant avoir répondu à votre attente, je vous prie d'agréer, Monsieur Koeck, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

CENTURY21 Diamant  
 Square Eugène Plasky 97  
 1030 Schaerbeek  
 Tél. : 02 245 21 21 - Fax : 02 735 86 66  
 E-mail: Info@century21diamant.com

## Situation géographique



## Généralités

**Type d'habitation:** maison.

**Etat général de l'habitation :** à rafraîchir.

**Energie raccordées :** électricité pas aux normes.

**Châssis:** double vitrage PVC en partie.

**Chaudière:** gaz.

**Adoucisseur d'eau.**

**Année de construction:** 1911.



CENTURY21 Diamant  
Square Eugène Plasky 97  
1030 Schaerbeek  
Tél. : 02 245 21 21 - Fax : 02 735 86 66  
E-mail: info@century21diamant.com

## Evaluation de votre habitation

❶ Les points forts	❷ Les points faibles
<input checked="" type="checkbox"/> Environnement & quartier <input checked="" type="checkbox"/> Beaux volumes <input checked="" type="checkbox"/> Garage <input checked="" type="checkbox"/> Possibilité de construction au dessus du garage	<input checked="" type="checkbox"/> Jardin manquant

Nous pouvons dès lors vous annoncer notre estimation au prix du marché entre 360.000€ et 390.000€.

## VENDRE A UN PRIX PLUS ÉLEVÉ?

Nous ne refusons jamais d'essayer. Toutefois, un bien qui reste trop longtemps à vendre se déprécie. Il convient alors d'adopter une stratégie de vente tout à fait différente. Nous pourrons vous conseiller dans le cas où vous souhaitez quand même essayer.

## POURQUOI CHOISIR CENTURY 21 DIAMANT – EVER'ONE ?

- 1<sup>er</sup> réseau dans le monde et en Belgique !
- Le partenariat d'un réseau de plus de 180 agences en Belgique.
- Le spécialiste de votre quartier, votre commune.
- Une visibilité excellente et un plan marketing approprié.
- Une équipe professionnelle à votre service.
- Une disponibilité téléphonique totale.
- Une diffusion internet sur les plus grands sites belges.
- Une liste de plusieurs centaines de clients en attente.
- Un entretien personnalisé avec les candidats acquéreurs préalable à toute visite.
- Une analyse fiable des capacités de financement des candidats acquéreurs.
- Une charte « Garantie de Qualité ».
- Un plan marketing approprié.



CENTURY21 Diamant  
Square Eugène Plasky 97  
1030 Schaerbeek  
Tél. : 02 245 21 21 - Fax : 02 735 86 66  
E-mail: info@century21diamant.com

## NOUS FERONS LA DIFFÉRENCE...

L'expérience du métier et de la négociation: C'est notre métier à plein temps

Une bonne connaissance des attentes des acheteurs via un système d'interview. En effet, bien connaître leurs attentes et leur historique permet d'obtenir le prix le plus élevé.

Il y a **montrer un bien et vendre un bien immobilier**, le choix des acheteurs peut se faire sur base d'un détail. Vendre c'est aussi attirer l'attention des acheteurs sur le(s) détail(s) qui a de l'importance à ses yeux.

Dans la valeur d'un bien, il y a des éléments objectifs et mesurables ex : les dimensions, la situation géographique, nombre de pièces, .... Il y a aussi une partie non mesurable, c'est la valeur psychologique donnée par l'acquéreur ex : la proximité d'un membre de sa famille, la maison lui rappelle son enfance, ...

Il va de soi qu'en tant qu'agent immobilier et commercial, nous prenons un maximum d'information auprès du candidat acquéreur, ce qui nous permet de valoriser au mieux votre bien. Pour un particulier, ce genre d'information est difficile à obtenir.

## CONTACTEZ-NOUS RAPIDEMENT

Nous mettrons ensemble au point la stratégie la mieux adaptée à la vente de votre bien.

Dans l'attente du plaisir de vous revoir, toute notre équipe vous transmet ses sentiments les plus dévoués

Je reste à votre disposition pour toutes questions.

Cordialement,

**Gaëlle Maerschalck**  
**0477/90.57.10**  
Conseiller Immobilier  
CENTURY 21 Diamant  
**02/245.21.21**  
CENTURY 21 Ever'One  
**02/241.21.21**

11 M

Double + single elec.  
PVC. + Wing. refit.

bureau.

adouan.

chambre. et SDB.

pz.

1 WC séjole.

Demand  
87.

acc. petit cou.

rez. de cuisine  
living.

Demand

1<sup>er</sup> WC ent. 18.

87

cuisine

SPN.

living

+ SDB. Parker.

1<sup>er</sup> ent

1<sup>er</sup> chambre

2<sup>er</sup> chambre

acc. mezzanine

+ Dressing et bureau