

ERA Janssens & Janssens,  
uw gids in vastgoed



Als het tijd is voor een nieuw verhaal

Kantoor Tielt-Winge



Kantoor Aarschot



## Hulp in elke situatie

Een woning betekent veel meer dan vier muren en een dak. Als u een nieuwe woning koopt, krijgt u er meteen nieuwe burens, nieuwe winkels en een nieuwe omgeving bij. Kortom, u schrijft de eerste zinnen van **een nieuw levensverhaal**.

Heel anders is het dan weer als u uw woning verkoopt. Niet makkelijk, want u neemt afscheid van een plek waar u hebt getwijfeld en gekozen, gelachen en gehuild, gevloekt en liefgehad. U slaat een bladzijde van uw leven om, ook voor u is het tijd voor **een nieuw verhaal**.

## Met ERA naar het eerste hoofdstuk

In beide gevallen krijgt u van ERA alle kansen om er een mooi verhaal van te maken. Alle instrumenten die wij u aanreiken om snel een woning te verkopen of te kopen vindt u hierna opgesomd. Van concreet advies op papier tot unieke hoogtechnologische hulp op uw scherm.

Alles staat of valt natuurlijk met de mensen achter ERA, stuk voor stuk **experts** in hun vak, die hun professionele bagage met u delen. Die beschikken over de noodzakelijke beroepserkenning en permanent bijgeschoold worden. Die meteen voelen wat u achterlaat en waar u heen wil. Die objectief oordelen, maar ook ongezouten hun mening geven. Kortom, mensen door wie u zich met plezier laat **inspireren**.

Van harte welkom bij uw ERA-makelaar.



# Uw ERA-makelaar Prettige kennismaking



# ERA Janssens & Janssens, aangenaam

Uw thuis neemt **een centrale plaats** in uw leven in. Bij de aan- en verkoop ervan laat u zich dus niet door om het even wie begeleiden. U kiest voor een erkende makelaar die feilloos uw behoeften en gevoelens aanvoelt en ze vlot vertaalt in een efficiënt aan- of verkoopplan. Bij ERA Janssens & Janssens bent u hiervoor aan het juiste adres.

Al onze medewerkers kunnen goed luisteren. Uw droom in een geknipte nieuwe woning omzetten. Uw vastgoed doorgronden, zodat u het snel en tegen de juiste prijs kunt verkopen. Dat vraagt kennis van zaken, ervaring, permanente bijscholing en visie in de vastgoedsector. Maar vooral: **voelen wat u voelt** als u 'thuis' zegt.

## Makelaar in de breedste zin.

U kunt op ons rekenen bij elke stap die u zet in de richting van uw nieuw verhaal:

- de ontwikkeling van vastgoedprojecten, als adviseur van aannemingsbedrijven, architecten, belegging- en projectontwikkelaars
- de aan- en verkoop van gronden, huizen en appartementen
- rentmeesterschap
- de verhuur van woningen en appartementen
- waardebepalingen
- verkavelingen
- de aanvraag van alle nodige attesten, certificaten, vergunningen en keuringen.



# ERA Netwerk

Ons hele netwerk werkt aan uw toekomstplan.

Hoe vindt u snel een geschikte woning als u uw baan in Brussel omruilt voor een job in Oostende? En hoe weet een Amerikaan of Zweed dat uw woning perfect in hun nieuwe Belgische leven past? Kort en krachtig antwoord: dankzij ERA. ERA staat voor Electronic Realty Associates, een **hecht samenwerkingsverband** van kwaliteitsmakelaars in residentieel vastgoed.

Schaalvergroting op uw niveau.

Wanneer u uw woning exclusief door een ERA-makelaar laat verkopen, geniet u het voordeel dat het complete Belgische én Europese netwerk zich voor u inspant. Via de gespecialiseerde ERA-software – ‘Electronic’ staat niet voor niets in onze naam - wisselen wij bij ERA elke dag ons aanbod uit met onze collega-makelaars. Een hele **geruststelling** dat u er niet alleen voor staat.

Cijfers over mensen.

ERA werd anno 1972 in de VS opgericht en is sinds 1995 ook actief op de Belgische vastgoedmarkt. Vandaag omvat ERA meer dan 3.000 onafhankelijke makelaarskantoren in 40 landen, waaronder meer dan 1.150 in 20 Europese landen. In België zijn er 115 ERA-kantoren aangesloten, stuk voor stuk door het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars (BIV) erkende makelaars.

Maak kennis met ons Europese netwerk op [www.eraeurope.com](http://www.eraeurope.com) en ERA wereldwijd op [www.era.com](http://www.era.com).



# Verkoopopdracht

## JANSSENS & JANSSENS

2350 Tich-Winge  
Ducloslaanweg 2  
T 016 64 02 21  
janssens.janssens@era.be  
www.era.be/janssens

RPR Louvain  
R.T.W. 86-0862 438.235  
Erfend vastgoedmakelaar  
BV nr 206.219

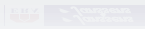
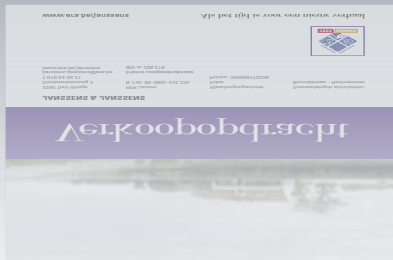
Waarborgorganisatie:  
Folco  
Polisnr. 3050087/0328

Onroerendvergoede activiteiten:  
Burendocuser - Interneventuer



[www.era.be/janssens](http://www.era.be/janssens)

Als het tijd is voor een nieuw verhaal





# ERA Verkoopopdracht



Geen plaats voor kleine lettertjes.

Verkoopt u een woning die als hoofdverblijfplaats dient, dan mag u **op beide oren slapen**. In het contract van uw ERA Verkoopopdracht vindt u geen onduidelijke clausules, onbeperkte verbintenissen of onaangename verrassingen. Gewoon omdat ze er niet zijn. Vraag het maar aan Test-Aankoop, want die consumentenorganisatie stelde ons contract mee op.

De ERA Verkoopopdracht met Test-Aankoop-certificaat beschermt u.

- U krijgt na de ondertekening van het contract een bedenktijd van 7 werkdagen.
- De **looptijd** van de opdracht is **duidelijk**: ofwel stopt hij na vijf maanden automatisch ofwel is hij van onbepaalde duur en kunt u ze na vier maanden opzeggen.
- De makelaar heeft geen mandaat noch een volmacht om een verkoopovereenkomst te sluiten. **Uw handtekening** is dus onontbeerlijk.
- De Verkoopopdracht garandeert u een **uitgebreide service**, inclusief een realistische schatting van het onroerend goed, een administratief dossier met alle vereiste attesten, certificaten, vergunningen en keuringsrapporten, plus een volledig marketingprogramma.
- U ontvangt een regelmatige **update** van het verloop van de verkoop.
- U krijgt minstens eenmaal per maand een gedetailleerd **verkoopverslag**.
- De Verkoopopdracht van ERA en Test-Aankoop waarborgt u maximale zekerheid, volledige transparantie en een correcte service.

Bent u lid van Test-Aankoop?

Dan krijgt u ook nog **korting op ons makelaarsloon van 0,1% op de verkoopprijs met een minimum van 200 euro**. Bovenop het deskundige advies van Test-Aankoop zelf, uiteraard.

## Makelaarsopdracht tot bemiddeling bij verkoop van hoofdverblijfsplaats

### De serviceverplichtingen

De makelaar verplicht zich om de volgende service te verlenen met het oog op een snelle en vlotte verkoop van het onroerend goed dat u hem of haar in exclusiviteit hebt toevertrouwd:

- Een waarheidsgetrouwe schrijving maken van een onroerend goed op basis van een studie die rekening houdt met de specifieke kenmerken van het onroerend goed, verwijzende onroerende goederen, ligging (inrichting, verbod, enz.), benodigde aanvragen, enz. te stellen die in overeenstemming is met de huidige rechtspraak.
- U productieve tips aanbieden om u te helpen uw onroerend goed zo aantrekkelijk mogelijk voor te stellen.
- Volgend marketingprogramma uitvoeren volgens de opdracht, volgens afspraak:
  - een dynamische brochure of andere documenten;
  - meerdere foto's nemen voor presentatiebrochure, etalage en website;
  - opmerken van het jaard in de etalagepresentatie;
  - selecteerde plaatsen in lokale en/of nationale kranten;
  - een eigenheid op internet plaatsen maatschappelijk getrouwe, waar ook en wanneer hij/zij wil;
  - de gegevens van de eigenheid aan de klant;
  - een jaard wordt afgeleverd in het bezit van ERA-makelaar en bijgevoegd in de verkoopprofiel van elk van hen;
  - een bemiddeling aanbieden in de eventuele omgeving;
  - de gegevens van een eigenheid matches met de zandstraal klanten en deze herover informeren per e-mail of brief.
- De eigenheid aanbieden met het ERA-KOPER GARANTIE PLAN\* indien deze herover in aanmerking komt.
- Een volledige dossier opstellen met onder meer de beschikbare gegevens, een bodenmarkt, de eigenheidsmarkt, een gemeentelijke vergoeding, de belasting, enz.
- Een potentiële koper van potentiële kopers en ze begeleiden bij het bezit van een eigenheid. Deze potentiële kopers bijstaan en ze nodig advies bij hun financiering en andere problemen.
- U te helpen eenmaal per maand schriftelijk te informeren over de reacties van de potentiële kopers te evalueren, de marketingplan voor de verkoop toe te lichten en het andere verkoop van de opdracht te bespreken.
- Overhandigen met de handteken van u en het laatste resultaat te behouden.
- De verkoopovereenkomst opstellen en een dossier bijhouden tot de afsluiting van de notaris.
- U te behulpzaam zijn bij het vinden van een nieuwe woning.

Deze verplichting wordt alleen afgeweken door een bij ERA aangenomen makelaar en is geen overeenkomst met ERA België NV  
Dit is bij ERA aangenomen in het kader van de samenwerking met de notaris.



# racht

Gewaarborgde activiteiten:  
Bemiddelaar - Remmeester



voor een nieuw verhaal



Deze verplichting wordt alleen afgeweken door een bij ERA aangenomen makelaar en is geen overeenkomst met ERA België NV  
Dit is bij ERA aangenomen in het kader van de samenwerking met de notaris.

- Een waarheidsgetrouwe schrijving maken van een onroerend goed op basis van een studie die rekening houdt met de specifieke kenmerken van het onroerend goed, verwijzende onroerende goederen, ligging (inrichting, verbod, enz.), benodigde aanvragen, enz. te stellen die in overeenstemming is met de huidige rechtspraak.
- U productieve tips aanbieden om u te helpen uw onroerend goed zo aantrekkelijk mogelijk voor te stellen.
- Volgend marketingprogramma uitvoeren volgens de opdracht, volgens afspraak:
  - een dynamische brochure of andere documenten;
  - meerdere foto's nemen voor presentatiebrochure, etalage en website;
  - opmerken van het jaard in de etalagepresentatie;
  - selecteerde plaatsen in lokale en/of nationale kranten;
  - een eigenheid op internet plaatsen maatschappelijk getrouwe, waar ook en wanneer hij/zij wil;
  - de gegevens van de eigenheid aan de klant;
  - een jaard wordt afgeleverd in het bezit van ERA-makelaar en bijgevoegd in de verkoopprofiel van elk van hen;
  - een bemiddeling aanbieden in de eventuele omgeving;
  - de gegevens van een eigenheid matches met de zandstraal klanten en deze herover informeren per e-mail of brief.
- De eigenheid aanbieden met het ERA-KOPER GARANTIE PLAN\* indien deze herover in aanmerking komt.
- Een volledige dossier opstellen met onder meer de beschikbare gegevens, een bodenmarkt, de eigenheidsmarkt, een gemeentelijke vergoeding, de belasting, enz.
- Een potentiële koper van potentiële kopers en ze begeleiden bij het bezit van een eigenheid. Deze potentiële kopers bijstaan en ze nodig advies bij hun financiering en andere problemen.
- U te helpen eenmaal per maand schriftelijk te informeren over de reacties van de potentiële kopers te evalueren, de marketingplan voor de verkoop toe te lichten en het andere verkoop van de opdracht te bespreken.
- Overhandigen met de handteken van u en het laatste resultaat te behouden.
- De verkoopovereenkomst opstellen en een dossier bijhouden tot de afsluiting van de notaris.
- U te behulpzaam zijn bij het vinden van een nieuwe woning.

Deze verplichting wordt alleen afgeweken door een bij ERA aangenomen makelaar en is geen overeenkomst met ERA België NV  
Dit is bij ERA aangenomen in het kader van de samenwerking met de notaris.



Gewaarborgde activiteiten:  
Bemiddelaar - Remmeester



voor een nieuw verhaal

# ERA Serviceverplichting



Klare afspraken maken goede vrienden.

Service is voor ERA geen halfzachte belofte, maar een **spijkerharde garantie**. Ze staat duidelijk omschreven in de 10 punten van de ERA Serviceverplichting. Als u uw onroerend goed door ons laat verkopen, dan houden wij ons aan deze 10 verbintenissen. Is dat niet het geval, dan zegt u gewoon onze verkoopopdracht op, zonder verbrekiingsvergoeding.

Geen grijze zones, enkel zwart op wit.

1. U krijgt een realistische **schatting** van uw onroerend goed en een marktconforme vraagprijs.
2. U krijgt **praktische tips** om uw woning zo aantrekkelijk mogelijk op de markt aan te bieden.
3. Uw verkoop wordt gestimuleerd door een professioneel **marketingplan**, met een tuinbord, foto's, publiciteit in onze etalage, advertenties, de buurtmailing Magic, een vermelding op onze website, enz.
4. U wordt een **ERA Koper Garantie Plan**<sup>®</sup> aangeboden als uw eigendom daarvoor in aanmerking komt.
5. Wij stellen voor u een volledig **administratief dossier** samen met alle vereiste attesten, certificaten, vergunningen, keuringsrapporten, kadastrale gegevens en een gemeentelijke vragenlijst.
6. U mag rekenen op een zorgvuldige **selectie** van potentiële kopers die wij bij hun bezoek begeleiden, adviseren en bijstaan.
7. U ontvangt minstens eenmaal per maand een uitgebreid **verslag** over het verloop van de verkoop.
8. U krijgt **hulp bij het onderhandelen** met mogelijke kopers, zodat u het onderste uit de kan haalt.
9. Uw **verkoopovereenkomst** wordt door ERA opgesteld en uw dossier wordt **begeleid** tot de akte bij de notaris.
10. U krijgt alle hulp om een **nieuwe woning** te vinden via het netwerk van ERA, ook in een andere gemeente.

## Vergelijkende marktanalyse

**ADRES**  
Romansdreefweg 287 1800 Vilvoorde-Koningslo

**EIGENAAR**  
De heer DE BIECKX van STEYLMANS Sandra  
Pilsmerveld 30 1910 Zaventem sandra.steylman@tribof.com

**TYPE**  
Geïsoleerd Appartement te koop

**PRIJS**  
135.000 EUR

**ACTIEF SINDS**  
04/01/2020

**PANDCODE**  
12020



ERA SERVICENTER  
1120 Duffel - Dinswoude 218 - T 011 22345 67 - info@era.be/servicenter

**ADRES**  
**ADRES**  
**ADRES**  
**ADRES**  
**ADRES**  
**ADRES**  
**ADRES**  
**ADRES**  
**ADRES**  
**ADRES**

1120 Duffel - Dinswoude 218 - T 011 22345 67 - info@era.be/servicenter



## Vergelijkende marktanalyse

# ERA Vergelijkende Marktanalyse

Een waardevol afscheid van uw eigendom.

U verkoopt uw grond of woning? Dat verdient een grondige aanpak. Aan de hand van onze uitgebreide Vergelijkende Marktanalyse (VMA) berekenen wij de correcte marktwaarde en leggen we de troeven van uw vastgoed op tafel. Dankzij dit objectieve onderzoek weet u precies tegen welke prijs u uw grond of woning het best, en dus het snelst verkoopt.

Een onderzoek in 4 stappen.

- Een **kwalitatief vergelijkend onderzoek**: daarin vergelijken wij uw vastgoed met soortgelijk vastgoed dat te koop staat of recent verkocht werd. De vergelijkingspunten zijn oppervlakte, ouderdom, staat, uitrusting, vraag- en verkoopprijs en de duur van de verkoop.
- Een **realistische prijsberekening**: we berekenen een concurrentiële marktprijs voor uw vastgoed, niet alleen op basis van onze onderzoeksresultaten, maar ook op basis van onze kennis van de vastgoedprijzen en de actuele trends in uw streek.
- Een **beoordeling van de verkooptroeven**: naast de prijs bepalen ook andere factoren, zoals de omgeving, hoe uw vastgoed in de markt ligt. Uw ERA-makelaar overloopt samen met u de sterke en minder sterke punten van uw onroerend goed.
- Tenslotte krijgt u een **gedetailleerd verslag** van de vergelijkingen, evaluaties en de resultaten. En om uw vastgoed alle kansen te geven krijgt u van uw makelaar concrete opfrissingstips in de ERA Bezoekwijzer.



**KOPER  
GARANTIE  
PLAN**

# Het ERA Koper Garantie Plan®

## Een unieke zekerheid.

Een woning waarvan u zeker bent dat alle mechanische installaties in orde zijn, die zou u toch meteen kopen? Dat vonden wij ook, en daarom hebben we een uniek concept in de vastgoedsector bedacht: het ERA Koper Garantie Plan®.

## Kopers en verkopers kunnen erop bouwen.

Centrale verwarming, sanitaire voorzieningen, keukeninbouwapparatuur... helemaal vrij van gebreken. Het Koper Garantie Plan® is een ijzersterk argument, voor alle geïnteresseerden. Het trekt kopers sneller over de streep en verkopers mogen zich verheugen in een hogere waarde voor hun vastgoed. Uit ervaring weten wij dat een woning met het ERA Koper Garantie Plan® sneller verkocht wordt en er minder op wordt afgedongen.

## Reparatiekosten voldoen aan het ERA Koper Garantie Plan®? Terugbetaald!

Het ERA Koper Garantie Plan® geeft een garantie dat de mechanische installaties werken. Komt er toch een technische fout uw rust verstoren? Geen nood, het ERA Koper Garantie Plan® dekt de reparatiekosten die buiten uw eigen verzekeringen vallen. Tot maar liefst 16 maanden na de verkoopovereenkomst. Een overzicht van alle gedekte apparaten en alle voorwaarden vindt u in het ERA Koper Garantie Plan® certificaat.

## Punt voor punt geruiststellend.

Van welke installaties bent u met het ERA Koper Garantie Plan® gegarandeerd zeker?

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

Voor een exacte omschrijving van de dekking raadpleegt u de Garantievoorwaarden.





# www.era.be

## De snelste weg naar uw nieuwe thuis.

Op zoek naar een bouwgrond, woning of appartement? Langs de ERA-website baant u zich vlot een weg naar tienduizenden panden in binnen- en buitenland. Via een snelle zoekmachine vindt u moeiteloos een pand waar u warm voor loopt.

## Prettige reis via onze website.

- Dankzij de vele foto's en eventueel ook een virtuele rondleiding met onze ERA Virtual Tour leert u het gevonden vastgoed goed kennen, zodat u **nooit onvoorbereid** aan een reëel bezoek begint.
- De gegevens op de ERA-website worden continu bijgewerkt zodat ze **steeds actueel** zijn.
- Bovendien kunt u via de site ook het **Woonwensformulier** invullen, met de eisen die u aan uw droomwoning stelt. ERA mailt u daarna info over alle panden die aan uw woonwensen voldoen.

## Ook voor de verkoper een droomsite.

- De ERA-website **zet uw huis extra in de kijker**. Met meer dan 15.000 bezoekers per dag is de kans groter dat u uw vastgoed snel verkoopt.
- Als verkoper vindt u er bovendien nuttige informatie en handige tools, speciaal voor u. Zoals de Koperwachtzaal, waarmee u in enkele muisklikken weet hoeveel potentiële kopers in het ERA-gegevensbestand hopen op een woning als de uwe.



# ERA Virtual Tour

Bezoek. Niet storen.

Met behulp van de Virtual Tour, de virtuele rondleiding op **www.era.be**, krijgen kandidaat-kopers een scherp beeld van uw vastgoed. De opmaak en montage worden gerealiseerd door een professioneel team. Het is een dynamische en aantrekkelijke manier om de smaak van de kandidaat-kopers aan uw woning te toetsen.

- In de uitgebreide **fotogalerij** krijgen ze een eerste indruk van de inrichting en sfeer van uw woning.
- Een **plattegrond** van elke verdieping geeft een realistisch beeld van het volume en de positie van de kamers.
- **Panoramische filmpjes** van de tuin en de verschillende ruimtes brengen hen binnen in de virtuele wereld van uw woning. Bijna echt, en zeer overtuigend.

De Virtual Tour maakt uw bezoekers interessanter.

- U ontvangt in het echt enkel bezoekers die geïnteresseerd zijn in uw woning. Ze komen namelijk **goed voorbereid** aanbellen. En u bespaart tijd en moeite.
- Uw woning wordt **dag en nacht** bezocht zonder dat u daar enige hinder van ondervindt.
- **Meer** kandidaat-kopers kunnen uw woning ontdekken en herbekijken. Op het moment en het ritme dat zij verkiezen.
- **Meer efficiëntie en meer comfort** voor koper en verkoper. De Virtual Tour is een reële verkoopstroef.



**KOPER-  
WACHTZAAL**

WACHTZAAL  
KOPER

# ERA Koperwachtzaal

Kijk eens hoeveel mensen naar uw woning uitkijken.

Via de interactieve Woonwenstoets op de ERA-website bepalen kandidaat-kopers aan **welke voorwaarden** hun toekomstige woning moet voldoen. Zo bouwt ERA een uitgebreid bestand (of wachtzaal) van **potentiële kopers** op die onmiddellijk geïnformeerd worden als er een nieuwe, geschikte woning op de markt komt.

Benieuwd hoeveel kandidaat-kopers er in onze virtuele wachtzaal uitkijken naar een woning als die van u? Surf naar **www.era.be**, klik op Koperwachtzaal en enkele ogenblikken later kent u het antwoord.



# ERA Mariage

Bezorg uw woning een date via onze database.

Het ERA-netwerk beschikt over een uitgebreid digitaal gegevensbestand (database) met alle beschikbare panden. Daar zit niet alleen het volledige vastgoedaanbod van ERA-makelaars in, maar ook de specifieke wooneisen van mensen die op zoek zijn naar een woning. ERA ontwikkelde een uniek computergestuurd systeem, de ERA Mariage, om **aanbod en wensen** aan mekaar te koppelen.

Wanneer het ERA Mariage-systeem een woning vindt die overeenstemt met uw opgegeven criteria (omgeving, prijs, type gebouw, aantal slaapkamers, minimum grondoppervlakte...) verwittigt het u meteen per mail, fax of post.

ERA Mariage draagt uw woning een warm hart toe.

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

Het ERA Mariage-systeem zoekt naar de perfecte match tussen aanbod en wensen. Met de beste kans op een geslaagde date en 'huwelijk'.





# ERA Mail

Volg het vastgoed op de voet.

Welk type vastgoed zit in de lift? Hoe evolueren de prijzen? En welke trends zijn er te bespeuren in de woonkredieten? U leest het allemaal in ERA Mail, de nieuwsbrief die regelmatig in uw mailbox belandt. Zo weet u **wat er leeft op de residentiële vastgoedmarkt**, inclusief die van uw eigen regio.

Ontvangt u ERA Mail nog niet? Vraag hem aan op **[www.era.be/janssens](http://www.era.be/janssens)**.

U krijgt  
nieuwe  
Buren !

KLEIN OPPERSTRAAT 27  
3201 AARSCHOT (LANGDOORP)

ERA Janssens & Janssens  
Dienststraatweg 30 • 3200 Aarschot  
016-64.02.21 • janssens.janssens@era.be  
www.era.be/janssens



## Hier begint straks een nieuw verhaal.

KLEIN OPPERSTRAAT 27 • 3201 AARSCHOT (LANGDOORP)

Als extra service brengen wij u op de hoogte dat deze woning via bemiddeling van ERA JANSSENS & JANSSENS verkocht is.

Nieuw verhaal,  
burens in hun zoektocht naar een nieuwe thuis,  
op voor een ideale en zorgeloze woning,  
woning, appartement, of bouwgrond dan zijn  
blijvend langs op kamor voor een gesprek.

### UZE TRDYEVEN IN EEN NOTENDOP.

In Marktanalyse geeft u een juist beeld in de waarde van uw vastgoed,  
betrakte wordt opgesteld in samenwerking met Top-Aankoop,  
industrial network bereiken we veel meer potentiële kopers.



ММММ МММ МММ МММ МММ  
016-64.02.21 • janssens.janssens@era.be  
016-64.02.21 • janssens.janssens@era.be  
www.era.be/janssens

МММММ МММ МММ МММ МММ  
016-64.02.21 • janssens.janssens@era.be  
016-64.02.21 • janssens.janssens@era.be  
www.era.be/janssens

016-64.02.21



# ERA Magic, de ERA-mailing voor omwonenden

Wij verspreiden de magie van uw woning in uw buurt.

Buren maken vaak **de beste mond-tot-mondreclame** voor onroerend goed dat te koop staat. Als ze zelf graag in uw wijk wonen, laten ze dat met plezier weten aan iemand anders die een woning zoekt. Of ze willen meteen zelf in uw woning intrekken. Daarom heeft ERA een speciale mailing gecreëerd om uw vastgoed in uw buurt bekend te maken: de Magic kaart.

De Magic kaart werkt als een magneet voor uw verkoop.

- Buren geven familie, vrienden of kennissen **graag** een tip over uw eigendom.
- Zo creëert u gratis **mond-tot-mondreclame**.
- Deze vorm van reclame is zo oud als de straat, maar nog altijd erg **efficiënt**.
- Mensen die zelf graag in uw straat of wijk wonen zijn enthousiaste **ambassadeurs**.
- Wanneer u ons Magic kaarten laat versturen vóór onze andere (massa)communicatiemiddelen, realiseert u een soort **'voorverkooppeffect'**. Op die manier stimuleert u ze tot een snelle beslissing.

TE KOOP



ERA®

[www.era.be](http://www.era.be)

*Janssens  
&  
Janssens*

016 64 03 21

016 64 03 21

# ERA Tuinpaal

Uw woning springt eruit.

Over heel de wereld afficheren eigenaars hun vertrouwen in ERA. Wereldwijd hangen of staan er zo'n 100.000 ERA Tuinpalen en borden op de juiste plaats.

Vier grondslagen voor de ERA Tuinpaal.

**Aandacht:** Dankzij de sprekende kleuren, heldere lay-out en uitgekiende plaatsing valt uw ERA Tuinpaal meteen op in het straatbeeld. Zo zien geïnteresseerden onmiddellijk dat uw vastgoed te koop of te huur is.

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

**Vertrouwen:** U laat zien dat u uw vastgoed via een kwaliteitsmakelaar van het ERA-netwerk verkoopt. Zo straalt u kwaliteit en professionaliteit uit op uw potentiële kopers.

**Verkoopkans:** Door de uniformiteit en herkenbaarheid trekt elke ERA Tuinpaal de aandacht.

**ERA** **Janssens & Janssens**

Als het tijd is voor een nieuw verhaal



# Te koop

Is het tijd voor een nieuw verhaal?  
Ontdek het meest actuele immo-aanbod in uw buurt.

**ERA SERVICECENTER**  
Sintestraat 210 1204 Lomeneke T 011 122 61 61 info@era.be

**ERA** **Janssens & Janssens**

Als het tijd is voor een nieuw verhaal

Woonwoning 124  
Vrijstaand met terras, openhaard  
toilet, 100 m² woonoppervlakte

125  
Vrijstaand met berging, terras  
en garage

126  
Nieuw herengat 2  
Bouwkosten 100000  
Bouwkosten 100000  
met 2 slaapkamers

127  
Herengat 10  
Herengat met terras  
en garage

128  
Aanloop, Sintestraat 20  
Nieuw herengat met terras  
en garage

129  
Herengat 20  
Herengat met terras  
en garage

Stuur deze cheque op of kom ermee langs  
voor een vrijblijvende waardebeoordeling.

Uw naam: \_\_\_\_\_  
Uw adres: \_\_\_\_\_  
Uw telefoon: \_\_\_\_\_

**ERA** **Janssens & Janssens**

**ERA** **Janssens & Janssens**

Als het tijd is voor een nieuw verhaal

verhaal?  
of in uw buurt. Bij  
vraag. Zo kan perfect  
in weet hij uw  
al staan.

ons op [www.era.be](http://www.era.be),  
is aanbod in uw straat,  
eld.

op onze unieke  
is per jaar houden.

**ERA SERVICECENTER**  
Sintestraat 210 1204 Lomeneke  
T 011 122 61 61 info@era.be  
Open: Ma-Do, 10-18u, Za- 10-12u  
[www.era.be/servicecenter](http://www.era.be/servicecenter)

**ERA** **Janssens & Janssens**

Als het tijd is voor een nieuw verhaal

**ERA**

Als het tijd is voor een nieuw verhaal



# Dé makelaar in uw buurt

[www.era.be](http://www.era.be)

De ERA makelaars  
zijn de meest ervaren  
en meest succesvolle  
in België.

## Te koop in uw regio


**ERA SERVICECENTER**  
Sintestraat 210 1204 Lomeneke  
T 011 122 61 61 info@era.be  
Open: Ma-Do, 10-18u, Za- 10-12u  
[www.era.be/servicecenter](http://www.era.be/servicecenter)

**ERA** **Janssens & Janssens**

Als het tijd is voor een nieuw verhaal

**ERA** **Janssens & Janssens**

Als het tijd is voor een nieuw verhaal

**ERA SERVICECENTER**  
Sintestraat 210 1204 Lomeneke  
T 011 122 61 61 info@era.be  
Open: Ma-Do, 10-18u, Za- 10-12u  
[www.era.be/servicecenter](http://www.era.be/servicecenter)

**ERA** **Janssens & Janssens**

Als het tijd is voor een nieuw verhaal

**ERA** **Janssens & Janssens**

Als het tijd is voor een nieuw verhaal

verhaal?  
of in uw buurt. Bij  
vraag. Zo kan perfect  
in weet hij uw  
al staan.

ons op [www.era.be](http://www.era.be),  
is aanbod in uw straat,  
eld.

op onze unieke  
is per jaar houden.

**ERA SERVICECENTER**  
Sintestraat 210 1204 Lomeneke  
T 011 122 61 61 info@era.be  
Open: Ma-Do, 10-18u, Za- 10-12u  
[www.era.be/servicecenter](http://www.era.be/servicecenter)

**ERA** **Janssens & Janssens**

Als het tijd is voor een nieuw verhaal

**ERA**

Als het tijd is voor een nieuw verhaal

**ERA SERVICECENTER**  
Sintestraat 210 1204 Lomeneke  
T 011 122 61 61 info@era.be  
Open: Ma-Do, 10-18u, Za- 10-12u  
[www.era.be/servicecenter](http://www.era.be/servicecenter)

**ERA** **Janssens & Janssens**

Als het tijd is voor een nieuw verhaal

# ERA Communicatie

## Reclame met verstand voor een woning met een hart.

U wilt het wel van de daken schreeuwen dat u een geweldige woning te koop aanbiedt. Maar of u daarmee de juiste doelgroep bereikt? Met uw ERA-makelaar als partner dringt uw boodschap door tot het hart en het hoofd van de juiste mensen. Wij stellen een **doordacht marketingplan** voor u op en stoppen alle noodzakelijke elementen van de hedendaagse reclame in een goed gedoseerde mix.

## Alle ingrediënten voor een verleidelijke reclamemix.

- De publiciteit voor uw onroerend goed begint voor ons zeer dicht bij huis: in **onze etalage**. Uw eigendom prijkt tussen ons andere aanbod. Zo'n gerenommeerde makelaar, dat wekt vertrouwen bij kandidaat-kopers.
- Folders, flyers, Magic mailings, posters, enz.: al dat opvallende, **professionele drukwerk** ligt klaar voor al wie ons kantoor bezoekt of wij sturen het op.
- Natuurlijk mag uw eigendom niet op de **druk bezochte ERA website** ontbreken. Met een extra instrument, de Virtual Tour of online rondleiding, geeft u een groot aantal kandidaat-kopers een rondleiding zonder dat u gestoord wordt.
- Samen sterk, dat geldt ook in onze communicatie. Als netwerk plaatst ERA **groepsadvertenties** met het aanbod van meerdere collega's, in kranten en magazines met een ruim regionaal en/of nationaal bereik. Zo komt uw woning nog opvallender in beeld.
- Al die communicatie valt pas echt op omdat ze in dezelfde krachtige, warme ERA-stijl is gegoten. **Herkenbaarheid** is ook voor u een bijkomende troef.



# Te koop

**ERA SERVICENTER**  
 Straatweg 216 1234 Stad  
 T 01 123 45 67 - [servisecenter@era.be](mailto:servisecenter@era.be)  
 Open Su 12u30 en 13u30-18u, Zat. Su 12u

[www.era.be/servisecenter](http://www.era.be/servisecenter)



Als het tijd is voor een nieuw verhaal



**ERA SERVICENTER**  
 Straatweg 216 1234 Stad  
 T 01 123 45 67 - [servisecenter@era.be](mailto:servisecenter@era.be)  
 Open Su 12u30 en 13u30-18u, Zat. Su 12u  
[www.era.be](http://www.era.be)



# Te koop



# ERA Luxebrochure

Uw eigendom stijlvol in de picture.

Hebt u een eerder uitzonderlijke woning te koop, waarmee u een selectiever publiek wilt aanspreken, dan zetten we die graag voor u in de spotlights met een publicatie in ERA's 'luxebrochure'. Uw herenhuis, hoeve, penthouse, cottage of loft wordt smaakvol gepresenteerd op aangenaam kwaliteitspapier, met aantrekkelijke kleurenfoto's die doen watertanden en accurate beschrijvingen die doen wegdromen.



**ERA**  
**OPEN HUIZEN DAG**



# ERA Open Huizen Dag

Een warm welkom voor duizenden kandidaat-kopers.

De ERA Open Huizen Dag die ERA meerdere malen per jaar in het hele land organiseert, is een vaste waarde in het Belgische immobiënlanschap. Op deze zaterdagen zetten alle ERA-makelaars tegelijk de deuren open van zoveel mogelijk woningen uit hun aanbod. Zo kunnen potentiële kopers zonder afspraak meerdere woningen bezoeken die hun interesse wegdragen.

Tot in de puntjes georganiseerd.

ERA zet alles op alles om van de Open Huizen Dagen een succes te maken.

- Een **degelijke voorbereiding** is het halve werk. De evenementen zijn dan ook het resultaat van een hechte, professionele samenwerking tussen alle ERA-makelaars.
- Vóór elke Open Huizen Dag zetten we een **opvallende reclamecampagne** op touw, waarbij nationale radiospots, persberichten en websiteberichten worden aangevuld met o.m. regionale mailings en folders.
- Op de dag zelf krijgen de bezoekers een **warm onthaal en een deskundige rondleiding**.

Laten kijken doet verkopen.

Voor u als verkoper is de ERA Open Huizen Dag de geknipte manier om de drempel naar uw woning te verlagen en verschillende geïnteresseerden op één dag over de vloer te krijgen. Met een serieuze **kans op resultaat**: voor een kwart van de deelnemende woningen vinden we dankzij de Open Huizen Dag een koper.

Zelf kijken doet kopen.

Potentiële kopers waarderen dan weer dat ze thuis een keuze kunnen maken uit een aantal woningen en die selectie daarna persoonlijk, maar vrijblijvend aan hun wensen kunnen toetsen.

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



Als het tijd is voor een nieuw verhaal

## Verkoopverslag



### ADRES

Prinsenslootweg 287 - 1800 Vilvoorde-Koningsloot

### EIGENAAR

De heer GE BRUN'N Tom - STEYLEMANG Sandra  
Prinsensloot 287 - 1990 Zaventem - sandra.steylemang@brifed.com

### TYPE

Geïntegreerd appartement Te koop

### PRIJS

De heer GE BRUN'N Tom - STEYLEMANG Sandra

### ACTIEF SINDS

Sinds 2018

### PANOCODE

173478

### ERA SERVICENTER

1200 Brussel - Boulevard 276 - T 01 212 45 47 - info@era.be - www.era.be/servicenter

VERKOOPVERSLAG - VERKOPPER: 173478 - 01 212 45 47 - info@era.be - www.era.be/servicenter

### VERKOOPVERSLAG

#### ADRES

Prinsenslootweg 287 - 1800 Vilvoorde-Koningsloot

#### EIGENAAR

De heer GE BRUN'N Tom - STEYLEMANG Sandra

#### TYPE

Geïntegreerd appartement Te koop

#### PRIJS

De heer GE BRUN'N Tom - STEYLEMANG Sandra

#### ACTIEF SINDS

Sinds 2018

#### PANOCODE

173478



## VERKOOPVERSLAG



Als het tijd is voor een nieuw verhaal

# ERA Verkoopverslag

Niets in de mouwen, alles op papier.

Wanneer u uw vastgoed door ERA laat verkopen, mag u zeker zijn: uw makelaar doet zijn uiterste best om er een nieuwe eigenaar voor te zoeken. U kunt die inspanningen op de voet volgen. **Minstens eenmaal per maand** ontvangt u een **punctueel verslag** van alle acties die de makelaar voor u ondernomen heeft: de publiciteit die hij/zij voor uw woning heeft gemaakt, het aantal bezoekers van uw woning op de ERA-website, en het moment waarop, het aantal bezoekers en geïnteresseerden dat uw vastgoed met uw makelaar bezocht en wanneer. U krijgt het allemaal op papier en op tijd.



# ERA Service-Evaluatie

Uw oordeel, ieders voordeel.

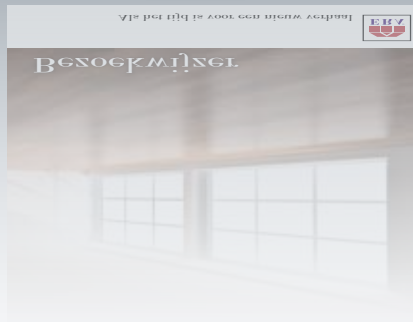
ERA legt de lat hoog. Elke transactie, hoe klein ook, verdient onze optimale aanpak. Onze verkoopcijfers bewijzen dat wij daar goed in slagen. Maar we willen het ook graag van u persoonlijk vernemen.

Nadat u een vastgoed heeft gekocht of verkocht via ERA, ontvangt u een **evaluatieformulier** waarop u uw ongezouten mening kunt geven over de kwaliteit van onze dienstverlening. Onze klanten geven ons gemiddeld 9 op 10 voor onze service. Wij spannen ons dan ook elke dag maximaal in om ook van u zo'n tevreden klant te maken.



# Bezoekwijzer

Als het tijd is voor een nieuw verhaal



Als het tijd is voor een nieuw verhaal



# BEZOEKWIJZER



# ERA Bezoekwijzer

Make-up of facelift, het charmeert.

Iedereen heeft zo zijn eigen idee over prettig en gezellig wonen. Met hoeveel liefde u uw woning ook heeft ingericht, een potentiële koper denkt er vaak anders over. Daarom krijgt u van uw ERA-makelaar **20 bladzijden bruikbare tips** om uw woning nog aantrekkelijker en dus **vlotter verkoopbaar** te maken. Gebundeld in een gratis, maar waardevol boekje: de ERA Bezoekwijzer.

Van gevel tot binnenmuur, van zolder tot stookplaats, voor elke hoek van uw woning krijgt u **professionele raad** om potentiële kopers te charmeren of te imponeren. Telkens in 4 fases: opruimen, herstellen, schoonmaken en aankleden. En dankzij de handige checklist ziet u geen enkel detail over het hoofd. Zo maakt u uw woning met minimale kosten klaar voor een maximaal geslaagde verkoop.

nieuwe verkoopmethode  
lijkt niet uit te maken



# VERKOOPGIDS

Handboek van de verkoopmethode  
van de Nederlandse Vereniging van  
Verkoopadviseurs (NVA)



www.nva.nl



# VERKOOPGIDS



nieuwe verkoopmethode  
lijkt niet uit te maken

# ERA (Ver)Koopgids

Kopen of verkopen? Onze gids helpt u op weg.

Wat is een verkoopopdracht? Hoe verkoopt u uw woning het snelst en voordeligst? Welke verkoopaanpak levert het beste resultaat op? Hoe sluit u een hypotheek af en welke fiscale voordelen geniet u? Het zijn maar enkele vragen waar u mee zit als u uw woning koopt of verkoopt. In de ERA (Ver)Koopgids krijgt u een **antwoord op 100 terechte vragen** over de juridische, technische en administratieve aspecten van kopen en verkopen. Met inbegrip van een handige verklarende woordenlijst met de meest gebruikte vastgoedtermen.



## Verhuiswijzer

Als het tijd is voor een nieuw verhaal



# ERA Verhuiswijzer

Deze planner maakt plaats in uw hoofd.

Wanneer u verhuist, loopt uw agenda vol. Maar ook uw hoofd. Stress kunt u - zeker nu - evenveel missen als de rommel op uw zolder. Gelukkig krijgt u van uw ERA-makelaar een gratis relaxgids: de ERA Verhuiswijzer. Met deze unieke planner ziet u het begin van uw nieuwe verhaal met vertrouwen tegemoet.

Een goeie planning brengt ontspanning.

Met de Verhuiswijzer begeleidt ERA u stap voor stap tijdens uw verhuisavontuur.

U vindt in deze praktische gids van 32 bladzijden **zeer bruikbaar** verhuisadvies. Voor de voorbereiding vanaf 3 maanden vooraf, de verhuisdag zelf en 1 week erna. Een overzicht:

- Alles wat u **tijdig** moet regelen, van het opzeggen van huur tot het doorsturen van post.
- **Nuttige** telefoonnummers en websites voor uw aansluitingen van gas, elektriciteit, water, telefoon, internet...
- Zowel algemene inpaktips als specifieke tips voor het **inpakken** van pc's, medicijnen, lampen, servies, gereedschap...
- Tips voor de **begeleiding** van uw baby, peuter, kleuter of puber voor, tijdens en na de verhuizing.
- Advies om de overgang naar uw nieuwe leven ook voor uw **huisdieren** rimpelloos te laten verlopen.



# ERA Zoekopdracht

Laat het zware werk aan ons over.

U hebt weinig tijd om een woning te zoeken? U woont niet in de buurt (of zelfs niet in het land) waar u een nieuwe thuis wilt? Geef ons een Zoekopdracht en ERA schiet voor u **in actie**. Tijdens het hele zoek- en vindproces krijgt u voortdurend info en daadwerkelijke hulp.

Zeg niet zomaar 'zoeken'.

In ruil voor ons ereloon krijgt u dit servicepakket. Wij zoeken niet zomaar, maar geven u tegelijk:

- Een **voorkeursbehandeling**: als ERA een nieuwe woning in verkoop krijgt, weet u dat het eerst.
- **Inzicht in onze voorkennis**: die omvat 'discrete' aanbiedingen, prijsverminderingen, gesprekken in de wandelgangen van de verkoper.
- Punctuele informatie **wanneer u wilt**: u krijgt ze de klok rond.
- Professioneel **advies** en deskundige **begeleiding**: aangepast aan uw behoeften.
- Behartiging van **uw belangen**: van de juiste waardebeoordeling tot en met de correcte formaliteiten, wij staan aan uw kant.
- **Financieel voordelige** informatie: wij bedingen voor u de beste prijs, termijnen en voorwaarden.
- **Financieringsadvies**: aan woonkredieten zit u jaren vast. Logisch dat u er de nodige aandacht aan besteedt. Met onze ervaring in de banksector helpen we u daar graag bij.

# ERA Aankoopopdracht

Wij laten u zien wat u niet zag.

Betaalt u niet te veel voor uw nieuwe woning? Is uw droomwoning geen verborgen nachtmerrie? Krijgt u na uw voordelige aankoop niet teveel renovatiekosten op uw dak? Vervelende vragen, waar u in uw enthousiasme liever niet bij stilstaat. Geef ons een Aankoopopdracht en **wij doen het voor u**, in alle sereniteit. Wij willen nu eenmaal dat u na elke aankoop onvoorwaardelijk tevreden bent.

Een goeie koop met de ERA Aankoopopdracht.

Als u zelf een woning op het oog heeft die niet uit ons vastgoed aanbod komt, dan bieden wij u in ruil voor ons ereloon volgende diensten:

- U krijgt **professioneel advies** over een correcte prijs, bouwkundige staat, vergunningen, bodemattest... En over de kosten bij of na de aankoop.
- U krijgt van ons begeleiding tijdens het **volledige aankooptraject**. Van de juiste waardebeoordeling tot en met correcte formaliteiten.
- U onderhandelt met een **gerust** hart. Uw ERA-makelaar onderhandelt voor u over de beste prijs, termijnen en voorwaarden.
- U kiest de financiering die precies **bij uw levensstijl aansluit**. Omdat wij u kennen, maar ook de contracten waar de bank mee zwaait.



# Overlijdensverzekering

Zekerheid verzekerd.

Een ongeluk zit soms in een klein hoekje. Uiteraard wilt u er bij de verkoop van uw woning niet aan denken, maar in de vier maanden die het ondertekenen van het compromis doorgaans scheiden van het verlijden van de notariële akte kan er heel wat gebeuren. Wat als de koper in die periode ten gevolge van een ongeval zou overlijden, bijvoorbeeld?

Doordat wij aangesloten zijn bij de Confederatie van Immobiliënberoepen van België (CIB), de belangrijkste beroepsvereniging van vastgoedmakelaars in ons land, kunnen wij u bij het tekenen van de koopovereenkomst een **Overlijdensverzekering Koper** aanbieden, die in de genoemde situatie de goede afloop van de transactie zal waarborgen. Zo weet u als koper dat uw partner, kinderen of kleinkinderen kunnen rekenen op een degelijke financiële ondersteuning om het pand alsnog te kunnen kopen, en als verkoper bent u verzekerd van een vlot verloop van de transactie.



# ERA Visie

## Méér dan alleen makelaar.

U met raad en daad bijstaan bij het kopen en verkopen van vastgoed is niet het enige waar ERA zich gedreven en ten volle voor inzet.

Als netwerk van meer dan honderd en tien Belgische vastgoedmakelaars heeft ERA immers de verantwoordelijkheid, de motivatie én de kracht om een bijdrage te leveren tot een beter bestaan voor diegenen wier droom niet met bakstenen wordt opgebouwd.

Vanuit dit maatschappelijk bewustzijn proberen we te helpen waar het kan. Zo kon vrijwilligersorganisatie Make-A-Wish®, die de wensdromen van levensbedreigend zieke kinderen waarmaakt, al rekenen op onze steun.

Voor de duizenden daklozen in ons land doen we tijdens de wintermaanden bij elke verkoop van een woning of appartement een duit in het zakje voor een warme maaltijd en een veilige slaappleaats.

Een kleine stap voor ERA, een grote hulp voor wie het nodig heeft...



# Ons mobiele kantoor

U naar ons, of wij naar U.

ERA Janssens & Janssens, dat binnen het alsmaar groeiende Belgische ERA-netwerk al acht jaar na elkaar erkend wordt als **meest klantvriendelijke kantoor**, doet er alles aan om die klant daadwerkelijk in de watten te leggen.

Het **mobiele kantoor** van ERA Janssens & Janssens is dé oplossing voor wie zich bijvoorbeeld moeilijk kan verplaatsen of weinig tijd kan vrijmaken. Of, als je als toekomstige koper van een nieuwbouwappartement de werf wilt bezoeken, dan biedt de mobilhome een dankbare plek om ter plaatse en in alle rust de plannen te kunnen bestuderen.

Het mobiele kantoor wordt ook ingezet bij de Open Huizen Dag en andere opendeurdagen, bij allerhande projecten en tijdens evenementen.



# Uw gratis verhuishulp

Onze samenwerking loopt op wieltjes.

Wat de Belg zelf kan, doet de Belg zelf. Ook verhuizen behoort tot de activiteiten die de meeste landgenoten graag voor eigen rekening nemen. Al is dat niet altijd even handig met een gewone personenauto of zelfs een kleine bestelwagen. Om de klus gemakkelijk en snel te klaren, stelt ERA Janssens & Janssens zijn klanten gratis een **verhuiswagen** ter beschikking.

2009



**NR 1 in customer satisfaction**

**ERA Janssens & Janssens**



# Dank u!

ERA Janssens & Janssens werd het afgelopen decennium acht keer op rij uitgeroepen tot meest klantvriendelijke makelaar van het meer dan honderd en tien kantoren tellende Belgische ERA-netwerk. Een voor ons erg belangrijke onderscheiding die we danken aan de tevredenheid van onze klanten. Voor dat vertrouwen in ons team en in onze dienstverlening zijn we u bijzonder erkentelijk.

## Familie Frans-Gellens, Ham

*"We kwamen al snel achter de voordelen van het werken met een makelaar. Als je bedenkt wat een paperassenwerk er bij een verkoop komt kijken, dan is het geruststellend te weten dat je dat kunt overlaten aan mensen die weten waar ze mee bezig zijn."*

## Familie Van Der Kerken-Geyskens, Heist-op-den-Berg

*"Wij hebben bij ERA Janssens & Janssens getekend omwille van hun uitstekende reputatie, omdat we onder de indruk waren van hun jaarlijkse verkoopresultaten én omdat het ons van dag één professionele en joviale mensen leken."*

## Ronny Perdaen en An Van hijfte, Zaventem/Kumtich

*"Die mensen weten echt waar ze mee bezig zijn en het is duidelijk dat ze van hun werk houden. Ze verkopen geen show of loze beloftes, kennen de markt, zeggen je waar het op staat en onderhouden een goed contact. Pure klasse!"*

## Dirk en Brigitte Bollens-Briels, Lubbeek

*"Je hoort wel eens dat verkopen via een makelaar duur zou zijn. Wij kunnen alleen maar zeggen dat we met ERA Janssens & Janssens waar voor ons geld hebben gekregen."*

Meer en volledige getuigenissen vindt u terug op onze website: **[www.era.be/janssens](http://www.era.be/janssens)**.







**JANSSENS & JANSSENS**

Diestsesteenweg 3 · 3390 Tielt-Winge  
T 016 64 03 21 · [janssens.janssens@era.be](mailto:janssens.janssens@era.be)

Diestsesteenweg 30 · 3200 Aarschot  
T 016 64 03 21 · [janssens.janssens@era.be](mailto:janssens.janssens@era.be)

[www.era.be/janssens](http://www.era.be/janssens)

Als het tijd is voor een nieuw verhaal