



La Vente : Former une équipe pour atteindre l'objectif

Vous souhaitez vendre votre bien et développer un nouveau projet immobilier ?

Vendre **sa maison** n'est pas toujours facile ; entre les souvenirs, la valeur sentimentale qu'on lui accorde, les travaux réalisés et la variation des prix de l'immobilier, il n'est pas évident de s'y retrouver ni d'estimer son bien à **sa juste valeur**.

Notre bureau est heureux de vous y aider de manière **professionnelle** et **transparente**.

Nos agents vous accompagneront dans votre projet immobilier tout au long de la transaction afin de la sécuriser, de vous rassurer et d'y apporter le cadre juridique nécessaire. Notre priorité, c'est votre satisfaction.

Le monde de l'immobilier évolue de jour en jour, c'est pourquoi **notre équipe** se veut être **dynamique** et **proactive** afin d'obtenir la **meilleure offre** pour votre bien.

Pour se faire, nous nous engageons à vous proposer **l'ensemble des technologies** disponibles sur le marché afin de **mettre votre bien en lumière** tout en continuant à favoriser le contact humain.

En fonction de celui-ci et de vos attentes, nous vous proposons 2 formules répondant à 2 situations différentes. La formule « **classique** » qui reprend les indispensables, et la formule « **All in** », qui reprend l'ensemble de nos outils professionnels.

Nos outils professionnels à votre service.



Estimation professionnelle et réalisation du dossier de commercialisation.

Connaître la **valeur réelle** de votre bien sur le marché est **essentiel** pour sa commercialisation, tout comme réunir l'ensemble des **documents nécessaires** à une bonne transaction (Permis d'urbanisme ou d'environnement, BDES, déclaration de classe 3, PEB, C.E. ...)

PEB et attestation de contrôle électrique.

L'obtention de votre **PEB** est la première **démarche** légale **obligatoire**. Quant à l'attestation de contrôle électrique, vous devrez en disposer pour l'acte authentique. Ces deux certifications influencent considérablement **la valeur** de votre bien.



Un reportage photographique professionnel : La clé d'une bonne vente.

C'est la **vitrine** de votre bien. Vous ne devez surtout pas la négliger, si vous voulez qu'un **maximum** d'acquéreurs **se bousculent** à votre porte.

N'oubliez pas, **pas de visite, pas de vente.**



Photos et vidéos aériennes par drone.

L'emplacement de votre bien est **exceptionnel** ? Faîtes le découvrir à vos futurs candidats en **prenant de la hauteur**.

Le drone est aujourd'hui un outil **indispensable** pour apporter une **valeur ajoutée** à votre bien.



Le home staging virtuel : Une révolution dans l'air du temps.

C'est le meilleur moyen d'**aménager** votre intérieur ou de révéler le potentiel de vos pièces **sans** devoir **poser** le moindre clou **ou déplacer** le moindre **meuble**. De quoi déclencher un vrai **coup de cœur** auprès de vos futurs acheteurs.



La réalisation de plans 2D et 3D.

L'énumération des pièces ne permet pas toujours de se faire une **idée précise** de **l'agencement** de celles-ci. Disposer de plans 2D et 3D permettra sans aucun doute à vos candidats acheteurs de **se projeter** plus facilement dans leur **nouvelle habitation**.



Le reportage vidéo professionnel.

Vous avez l'impression que des images fixes ne suffisent pas ?

Avec un reportage **vidéo** professionnel, vous apporterez une pointe de **dynamisme** et ne manquerez pas d'attirer toute **la lumière** sur **votre bien**.



La visite virtuelle 360°.

La réalité virtuelle est un outil hors du commun. Grâce à la technologie **Matterport**, les acquéreurs potentiels pourront **visiter** votre bien tout en restant **dans leur canapé**.



NOS SERVICES

La Vente : Former une équipe pour atteindre l'objectif

Une proposition adaptée à vos besoins !

| Services | Formule Classique | Formule All in |
|---|---------------------|----------------------|
| Estimation de votre bien immobilier | | |
| Reportage photographique professionnel | | |
| Dossier commercial et technique | | |
| Diffusion sur les plateformes immobilières et dans notre portefeuille clients | | |
| Diffusion sur les réseaux sociaux | | |
| Placement d'un ou plusieurs panneaux (non obligatoire) | | |
| Rédaction du compromis de vente avec validation des notaires | | |
| Accompagnement jusqu'à l'acte notarié | | |
| Home staging virtuel 3 pièces | | |
| Reportage photographique via drone | | |
| Visite virtuelle 360° (Matterport) | | |
| PEB et contrôle électrique | | |
| Plans 2D et 3D | | |
| Reportage vidéo | | |
| HONORAIRES | 1%* HTVA | 2%** HTVA |

- * Avec un minimum forfaitaire de 4.500€ HTVA, soit 5.445€ TVAC
- **Avec un minimum forfaitaire de 7.500€ HTVA, soit 9.075€ TVAC.
- Services offerts uniquement en cas de vente. Le consommateur peut être amené à rembourser l'ensemble des frais injectés par l'agent immobilier dans le cas de la résiliation ou du terme de la mission. Voir conditions sur la mission de vente.