



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.



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**.

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**.



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**.

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.



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**.

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.



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	1,5%* HTVA	2%** HTVA

- * Avec un minimum forfaitaire de 5.000€ HTVA, soit 6.050€ 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.