

Vendre. Par étape.



06 26 53 02 20

1

Étude

de mon projet avec Laurent Argent sur rendez-vous le

- Visite du bien et ses annexes
- Mesurage des surfaces habitables
- Shooting photos intérieures et extérieures
- Montage vidéo pour les visites en ligne
- Détection des points forts et des points faibles du bien
- Conseils pour mettre en valeur les points forts du bien
- Listing des éventuels travaux avant de vendre

MOTIVATIONS DE LA VENTE

DELAIS MAXIMUM POUR VENDRE

DECOUVERTE

2

Prix du bien à vendre

En 48H & GRATUIT

Le _____

ETUDE COMPARATIVE

Biens comparables à vendre (sources : réseau de 600 agences immobilières) :

- Nombre total :
- Prix moy/HAI : €
- Surface moyenne : m2

Biens comparables vendus (sources : notaires, Demande de Valeur Foncière) :

- Nombre total :
- Prix moy/HAI : €
- Surface moyenne : m2

PRIX ESTIME (HAI)

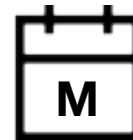
MINIMUM

MAXIMUM

ESTIMATION

3

Mandat de vente & option



Le _____

- Mon bien répond à le demande actuelle des acheteurs ? Je choisis le mandat de vente « Sans » exclusivité & « Sans » pub
- Mon bien nécessite de se différencier des autres ? Je choisis le mandat de vente « Avec » exclusivité & « Avec » pubs

PRIX NET VENDEUR

Honoraires TTC

PIECES A FOURNIR

Liées à ma situation personnelle :

- Particulier (CI, contrat mariage ou Pacs, questionnaire d'état civil dûment complété)
- Société (statuts, extrait K-bis, AG mentionnant le gérant et la vente)

Liées à mon bien immobilier :

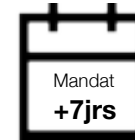
- Titre de propriété
- Questionnaire du bien dûment complété
- Plans, permis, Dommage-ouvrage, factures travaux

- Dossier de Diagnostic technique et facture
- Avis d'imposition
- Nom et adresse de la banque prêteuse

Autres :

- Copropriété (Syndic, règlement, cahier des charges, 3 derniers PV d'AG, dernier appel de charges)
- Location (copie du bail, état des lieux, montant dernier loyer, dépôt de garantie, lettre de congé ou congé pour vente)

Diagnostics immobiliers



Le _____

Dans les 7 jours suivant la signature du mandat de vente, je transfère à Laurent le dossier de diagnostic technique (DDT) qui doit comporter les conclusions sur les expertises cochées ci-dessous :

- Nouveau DPE (Diagnostic de Performance Energétique)
- Installation électrique
- Installation intérieure gaz
- Exposition au plomb
- Présence d'amiante
- Présence de termites
- ERNT (État des risques naturels et technologiques)
- Bruit
- Assainissement non collectif
- Superficie LOI CARREZ (si copropriété)

Supports publicitaires

J'ai choisi l'option « AVEC » PUBS. Laurent diffuse mon bien

Le _____

- Publicité multi-sites (SeLogger ; Bien'Ici ; Logic-Immo ; Leboncoin ; Figaro Immo...)
- Réseau d'agences immobilières
- Réseau interne d'acheteurs sérieux
- Panneau, journées/we portes ouvertes

Informations obligatoires sur les annonces immobilières :

Étiquette Énergie

Étiquette Climat

ESTIMATION FACTURE ANNUELLE

DIFFUSION

5

Comptes rendus hebdomadaires des actions commerciales



C (Contacts)
V (Visites)
PNV (Prix net vendeur)

MOIS 1

MOIS 2

MOIS 3

SEMAINE	C :	V :	C :	V :	C :	V :
1						
2						
3						
4						
SUR LE MOIS						

OFFRES D'ACHAT	Mois :	Sem :	PNV :	€
BAISSES DE PRIX	Mois :	Sem :	PNV :	€

6

Signature du compromis



Le _____

PRIX DE VENTE NET VENDEUR

MONTANT DE LA PLUS-VALUE

MONTANT DU DÉPÔT DE GARANTIE

- L'acheteur a 7 jours pour se rétracter et 1 mois minimum pour obtenir une offre de prêt
- Les titulaires de droits de préemption (collectivités locales, Safer, agence du littoral, locataires...) ont 2 mois pour se prononcer

Signature de l'acte authentique



Le _____

J'ai vendu avec Laurent : je lui envoie la facture de mes diagnostics pour qu'il me les rembourse

VENTE