

ASSOCIATIONS, VENDEZ VOTRE LEG IMMOBILIER EN TOUTE SÉCURITÉ !

LES ÉTAPES CLEFS DU PROCESSUS DE VENTE



Étape 1

L'AVANT MANDAT

- Estimation détaillée avec photos et rapport.
- Information sur la réglementation.
- Conseils sur les obligations liées à cette transaction.



Étape 2

LE MANDAT

- Synthèse de toutes les conditions de la vente de biens : la désignation du bien, libre ou occupé, la date de disponibilité, les conditions tarifaires, etc.
- Gestion des différents intervenants sur le dossier (Diagnosticteurs, Artisans, Huissiers, Assureurs, Notaires, Banques...). Assurer, avec votre accord, les rendez-vous chronophages si vous ne pouvez pas vous y rendre.
- Constitution du dossier de vente en rassemblant les pièces obligatoires auprès du notaire et du syndic pour les lots en copropriété (Gestion de la loi ALUR).

Étape 3



LA COMMERCIALISATION

- Plan de communication adapté au bien immobilier à commercialiser :
 - Reportage photo professionnel et visite virtuelle,
 - Rédaction de l'annonce valorisant votre bien,
 - Choix des supports internet et papiers ciblés,
 - Présentation à l'ensemble des consultants de l'agence,
 - Mise en place d'actions de marketing de proximité,
 - Pose de panneaux sur le bien,
 - Diffusion par tous les professionnels de notre réseau grâce à notre fichier national...
- Visites organisées avec une approche sélective :
 - Sélection des futurs acquéreurs,
 - Validation de la cohérence de leur recherche avec votre bien et de leurs capacités de financement.
- Bilan hebdomadaire de commercialisation du bien envoyé au responsable de legs pour plus de transparence par email, ou lors d'un échange téléphonique ou d'un rendez-vous :
 - Bilan des statistiques de nos actions,
 - Compte rendu de visites.



Étape 4

LA SIGNATURE

- En amont du RDV de signature, le conseiller immobilier transmet au notaire, l'ensemble des informations utiles à l'acte de vente : compteur électrique, du gaz, d'eau, contrat de chaudière si nécessaire, remise de clé...
- Toute vente est soumise à une déclaration d'intention d'aliéner (DIA), réalisée par le notaire, rédacteur de l'acte de vente, afin que les collectivités locales puissent exercer leur droit de préemption urbain (DPU) s'il a été mis en place.
- Une fois ces étapes passées, tout est prêt pour la signature de l'acte où nous vous accompagnons !



En savoir + ?

Contactez Christophe Razel pour tout complément d'information sur la vente d'un bien immobilier : c.razel@arup-immo.fr