

Notre processus de vente en 7 étapes

1) Métré de chaque pièce

Expertise > étude ABEX

- Points de comparaison sur le marché
- Détermination d'une valeur intrinsèque et vénale

2) Constitution du dossier

- Commande des différents certificats (CPEB, Electrique, CU1, ...)
- Reportage photographique
- Collecte des informations administratives (cadastre, titre de propriété, situation urbanistique, ...)
- Elaboration d'un plan marketing adapté
- Réalisation d'une brochure de présentation
- Encodage du bien sur les différents sites

3) Visites

- Planification des visites en fonction de votre agenda
- Suivis détaillés des visites avec votre seul interlocuteur de confiance

4) Négociation

- Soumission d'offre écrites à votre approbation
- Aide juridique et fiscale

5) Accompagnement bancaire

- Aide au dossier crédit de l'acheteur et assistance à l'expertise bancaire

6) Compromis

- Rédaction d'un compromis détaillé et avalisé par les notaires
- Signature en nos bureaux

7) Actes

- Présence lors de la signature des actes authentiques
- Relevé des compteurs
- Revisite du bien le jour avant