

Service de négociation

LA VENTE DE VOTRE BIEN

La vente par votre notaire :

Une écoute et un service adapté à votre bien.

Un seul interlocuteur de la mise en vente à l'acte authentique.

Accompagnement, sérénité, conseils et services.

*Un réseau national (5000 études notariales)
et local (réseau de négociation Isère et Savoie)*

Office notarial Alain MAISONNIER (SELARL)

97 Allée d'Orgeval 38380 ENTRE DEUX GUIERS

Tél : 04 79 36 60 33

Web : <http://alain-maisonnier.notaires.fr/>

Contact : Charlotte DUPONT / Claire ROSSET

Email : charlotte.dupont.73014@notaires.fr / claire.rosset.73014@notaires.fr

Pourquoi vendre par son notaire ?

Un interlocuteur unique jusqu'à l'acte authentique avec un dossier complet dès la mise en vente pour plus d'efficacité.

Des services complets au sein de l'étude et un plan de communication adaptés à chaque bien : évaluation, analyse du bien, définition des cibles, accompagnement juridique, financier et technique, conseils de mise en valeur, rapport de visites, bilans d'actions...

Une vente en toute sécurité : suivi et accompagnement des vendeurs et des acquéreurs pour une vente réussie.

Un réseau national et local avec un partage des données pour faciliter les rapprochements vendeurs/acquéreurs et des outils communs pour une meilleure lisibilité et force de communication.

Comment se déroule la négociation ?

- Prise de contact : rencontre et analyse de la situation et du projet
- Evaluation du bien
- Accompagnement pour la réalisation des diagnostics obligatoires
- Calcul des plus-values, conseils juridiques et financiers...
- Rédaction du mandat de vente
- Réalisation du dossier complet en vue de l'acte authentique
- Mise en publicité (web, affichage à l'étude, relance base acquéreurs, partage avec le réseau...)
- Gestion des visites avec compte-rendu à chaque visite
- Accompagnement et suivi technique, urbanistique...
- Négociation des offres en vue de la réalisation de la vente

Quels sont les honoraires de négociation ?

	Mandat non exclusif	Mandat exclusif
Montant net vendeur jusqu'à 20 000 €	forfait 2 000 € TTC*	forfait 1 500 € TTC*
Montant net vendeur de 20 001 € à 50 000 €	forfait 3 000 € TTC*	forfait 2 500 € TTC*
Montant net vendeur de 50 001 € à 100 000 €	forfait 4 500 € TTC*	forfait 4 000 € TTC*
Montant net vendeur de 100 001 € à 450 000 €	5 % du net vendeur	4 % du net vendeur
Montant net vendeur au-delà de 450 001 €	4 % du net vendeur	3 % du net vendeur

Tarifs en vigueur au 1^{er} février 2020

*TVA en vigueur au jour de la signature du mandat.

Les outils de communication :

➔ Panneaux devant le bien

*1/3 des contacts sont générés par les panneaux
si le bien se situe sur un axe passant.*



➔ Les sites internet :



97 % des acquéreurs passent par internet

Et aussi : ParuVendu, A Vendre A Louer, Figaro Immo...



Négociation Conseil Immobilier Service
Le portail de l'immobilier des notaires et des particuliers



➔ Et des visites virtuelles 360° et clip de
présentation vidéo !

➔ Un fichier acquéreurs et
un réseau national

➔ Notre vitrine et notre catalogue
à l'étude



Exclusivité

**Des outils personnalisés selon les biens et les projets : votre bien
est unique, sa promotion aussi !**

LES SERVICES

Évaluation du bien	Selon barème d'honoraires. Déduits des honoraires de négociation si réalisée et conclue par l'étude.	
Diagnostics obligatoires	Fourniture d'une liste de prestataires	
	Suivi de la réalisation (visite avec prestataire)	Exclusivité
Dossier complet	Préparation du dossier complet en vue de l'acte authentique	
Rédaction du mandat	Rédaction du mandat personnalisé	
Plan de commercialisation et de suivi	Définition d'un plan d'actions adapté et spécifique au bien	Exclusivité
Suivi technique	Demande et suivi des devis relatifs aux biens pour renseigner les acquéreurs	
Conseil juridique et financier	Compétences et ressources au sein de l'étude : plus-value, servitudes,...	
Accompagnement démarches d'urbanisme	Division parcellaire, analyse urbanistique (principalement pour les terrains), lien avec les collectivités, aide aux démarches (Certificat d'Urbanisme)	
Publicité	Sites internet, vitrine étude (A4), catalogue étude petite vignette	
	En + : vitrine étude (A3), catalogue grande vignette, visite virtuelle si pertinent et outils complémentaires	Exclusivité
Immo interactif®	Pour une vente dans un calendrier précis et défini. (Selon le type de bien)	Exclusivité
Panneaux	Si l'environnement du bien est favorable	Exclusivité
Géolocalisation du bien	Sur les outils internet	Exclusivité
Suivi des visites	Information de chaque visite et compte rendu, qualification et suivi acquéreur (notamment financement)	
Bilan périodique	RDV bilan personnalisé : statistiques, bilan visites, suivi du marché	
Conseils de mise en valeur du bien et de faciliter de vente	Fiche d'accompagnement vendeur personnalisée	Exclusivité

Une vente réussie = un bien au juste prix +

Exclusivité