

BOOK PRÉSENTATION





L'AGENCE

**UNE AGENCE IMMOBILIÈRE
LOCALE, INDÉPENDANTE
ET À TAILLE HUMAINE.**

Pour nous chaque transaction immobilière est unique car chaque vendeur, chaque acheteur est unique.

Il s'agit d'un moment important qui nécessite un investissement permanent de notre part pour réussir au mieux votre accompagnement.

Parce que vous satisfaire est primordial, nous saurons remuer ciel et garrigue pour trouver le bien de vos rêves.

Un seul mot d'ordre : **PASSION !**

A photograph of a modern living room. In the foreground, there is a grey sofa with several cushions, including a patterned one and a pink one. A matching grey ottoman is in front of it. To the right, there is a small white table with a wooden chair. In the background, there is a window with beige curtains and a framed abstract painting with pink and white geometric shapes on the wall.

METTRE EN VALEUR VOTRE BIEN

NOTRE MISSION PRINCIPALE EST DE PROMOUVOIR ET VALORISER VOTRE BIEN : PRISES DE VUE, DESCRIPTION CIBLÉE... RIEN N'EST LAISSÉ AU HASARD.

Dès la prise du mandat, nous vous apportons un soutien pour la complétude du dossier administratif préalable à la vente.

Nous nous tenons informés en permanence sur le marché local et son évolution.

Pour nous aider à fixer votre prix au plus juste, nous disposons de données sur les prix des biens récemment vendus, actuellement à la vente et les réactions des acheteurs du moment.

Nous réalisons ainsi une estimation objective de votre bien et vous garantissons un retour régulier sur les actions menées et les ressentis acheteurs.

Nous souhaitons établir avec vous une relation de dialogue et de confiance afin de vendre au plus vite et au mieux votre bien.

Cette étape est primordiale pour mettre votre bien en valeur et établir une stratégie marketing adaptée, notamment par le biais de photos, de la réalisation de vidéos... etc.

Nous prenons en charge votre dossier pour une vente en toute sérénité.

LES DIAGNOSTICS IMMOBILIERS

LA GARANTIE DE SURFACE DES LOTS

La loi du 18 décembre 1996 impose l'attribution de la surface privative dès la promesse de vente d'un lot de copropriété pour toute superficie supérieure à 8m².

LE DPE ou DIAGNOSTIC DE PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE

Ce diagnostic est obligatoire pour la vente depuis le 1er novembre 2006.

LA CONFORMITÉ GAZ

Selon l'article L. 134-6, vous devez produire la conformité gaz pour toute habitation dès lors que l'installation a été réalisée depuis plus de 15 ans.

L'ÉTAT DE PRÉSENCE D'AMIANTE

Le Code de la Santé Publique rend obligatoire pour tous les biens dont le permis de construire a été délivré avant le 1er juillet 1997.

LA SÉCURITÉ DES PISCINES

Il convient de respecter le décret n°2003-1389 du 31/12/2003 relatif à la sécurisation des piscines.

LA SÉCURITÉ ÉLECTRIQUE

Il est obligatoire depuis le 1er janvier 2009 pour toute habitation dès lors que l'installation a été réalisée depuis plus de 15 ans.

L'ÉVALUATION DES RISQUES NATURELS ET TECHNOLOGIQUES

Cette attestation obligatoire est à se procurer en Mairie ou sur Internet.

ÉTAT PARASITAIRE

Pour tout propriétaire d'un bien, il est obligatoire de déclarer en Mairie la présence de termites s'il en a connaissance.

CONSTAT D'ACCESSIBILITÉ AU PLOMB

Pour tout immeuble construit avant le 1er janvier 1949, ce constat est obligatoire.

La vente d'un bien est soumise à de nombreuses obligations légales.

Notre équipe se tient informée de l'évolution de la législation et peut ainsi vous conseiller.



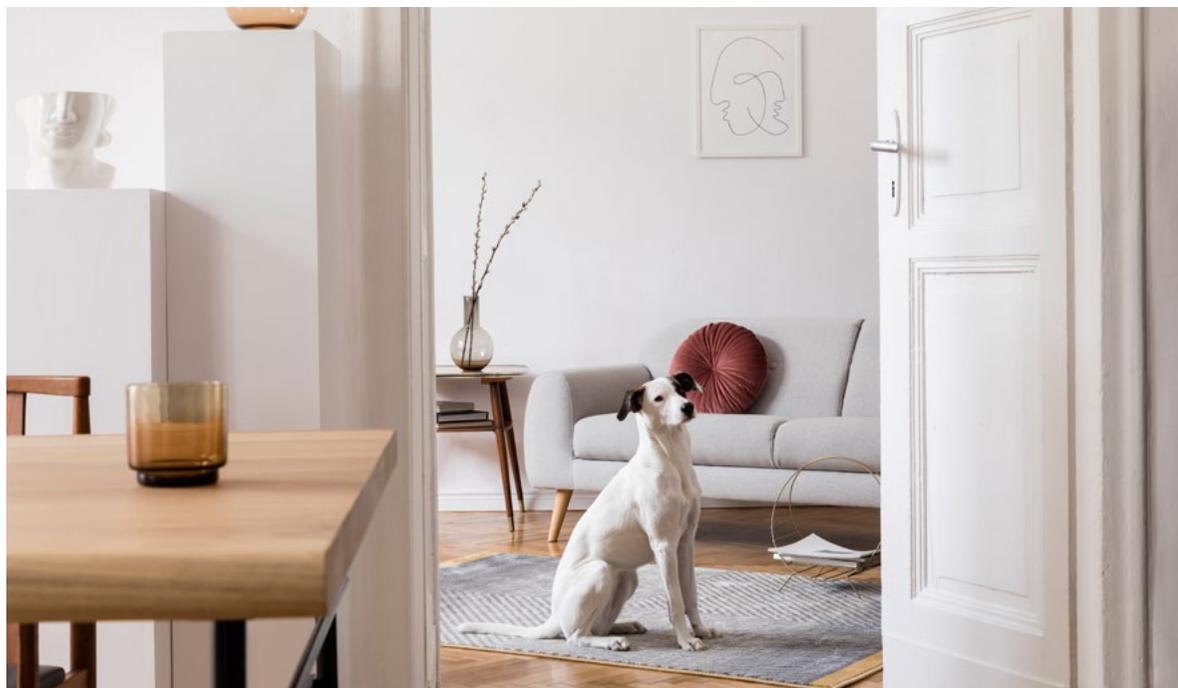
QUE DEVEZ-VOUS FAIRE LORSQU'UNE VISITE EST PROGRAMMÉE ?

Afin de faciliter les visites et faire en sorte qu'elles se déroulent dans les meilleures conditions, nous vous conseillons de :

- 1- laisser très facilement l'accès :
 - disponibilité des clés,
 - élasticité des horaires.

- 2- valoriser au mieux vos espaces avec la lumière :

- volets ouverts,
- s'assurer que l'éclairage est suffisant,
- désencombrer une pièce si nécessaire pour donner place à la luminosité



ÊTRE À L'ÉCOUTE

Nous prenons soin d'écouter à la fois les vendeurs et les acquéreurs potentiels.

En effet, il est primordial de proposer les biens les plus appropriés aux besoins de chacun.

Nous vous garantissons une sélection des acheteurs avant de programmer des visites ainsi que des offres d'achat sérieuses et écrites.

Nous vous tenons informés après chaque visite du ressenti des acquéreurs potentiels et nous réajustons si besoin le plan d'action élaboré pour votre bien.

SÉLECTION DES ACQUÉREURS





**90% DE TOUTES LES
RECHERCHES IMMOBILIÈRES
COMMENCENT PAR INTERNET.**

Choisir une diffusion sur les bons supports est crucial pour vous proposer les meilleurs acheteurs.
Grâce à une stratégie marketing multicanale personnalisée, nous vous assurons une visibilité maximale de votre bien !

UN PLAN D'ACTION COMPLET

UNE FORTE PRÉSENCE DIGITALE

NOS RÉSEAUX SOCIAUX :

Aujourd'hui plus que jamais, il est impératif d'être présents sur les réseaux sociaux.

Nous réalisons des visuels valorisant votre bien qu'il s'agisse de photos, de vidéos via des posts, des stories mais aussi par des publicités ciblées.

PORTAILS IMMOBILIERS :

Nous vous garantissons une présence sur les principaux portails immobiliers vous assurant une visibilité maximale :

- Se Loger
- Logic Immo
- Bien Ici
- Le Bon Coin

COMPLÉTÉE PAR UNE PRÉSENCE LOCALE

Nous distribuons des flyers pour mettre en avant votre bien dans plusieurs quartiers.





CÉLINE, MIKAËL ET CHLOÉ VOUS ACCOMPAGNENT

Notre trio d'agent dispose de compétences complémentaires pour une vente sereine.

Céline saura vous guider et vous conseiller pour tous vos projets immobiliers sur le secteur de Béziers.

Mikaël est, quant à lui, plus spécialisé sur le secteur du Bassin de Thau où il évolue au quotidien.

Chloé se charge du secteur Montpelliérain qu'elle connaît bien pour y être née.

Toute l'équipe travaille de concert dans toutes ses missions pour mieux répondre à vos attentes.

Vous êtes entre de bonnes mains !

- Parfaite connaissance du contexte et des marchés de l'immobilier du Bassin de Thau, Biterrois et Montpelliérain.
- Qualité de suivi de la clientèle : besoins, préconisations
- Disponibilité et proximité des collaborateurs en agence et sur le terrain.

Nos valeurs :
respect, transparence,
proximité, indépendance

Nos engagements :
écoute, disponibilité, clarté,
efficacité, réactivité, fiabilité



UNE ÉQUIPE DE PROS

LES ÉTAPES DE LA TRANSACTION

NOUS SOMMES PRÉSENTS
À VOS CÔTÉS À CHAQUE
ÉTAPE DE VOTRE PROJET

- 1 Les visites
- 2 La signature de l'offre d'achat
- 3 La signature du compromis de vente
- 4 Le délai : 2 à 3 mois environ
- 5 La signature de l'acte authentique

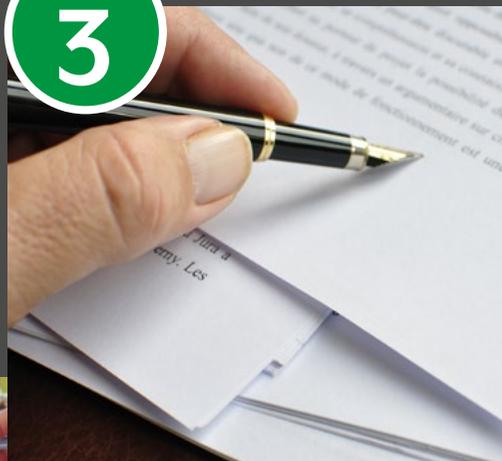
1



2



3



4



5



OPTIMISER VOTRE PARCOURS DE VENTE

LE POURCENTAGE DE VENTES EN FONCTION DU TYPE DE MANDAT

50 % des ventes d'une agence se réalisent grâce au mandat exclusif contre 20 % pour le mandat simple.

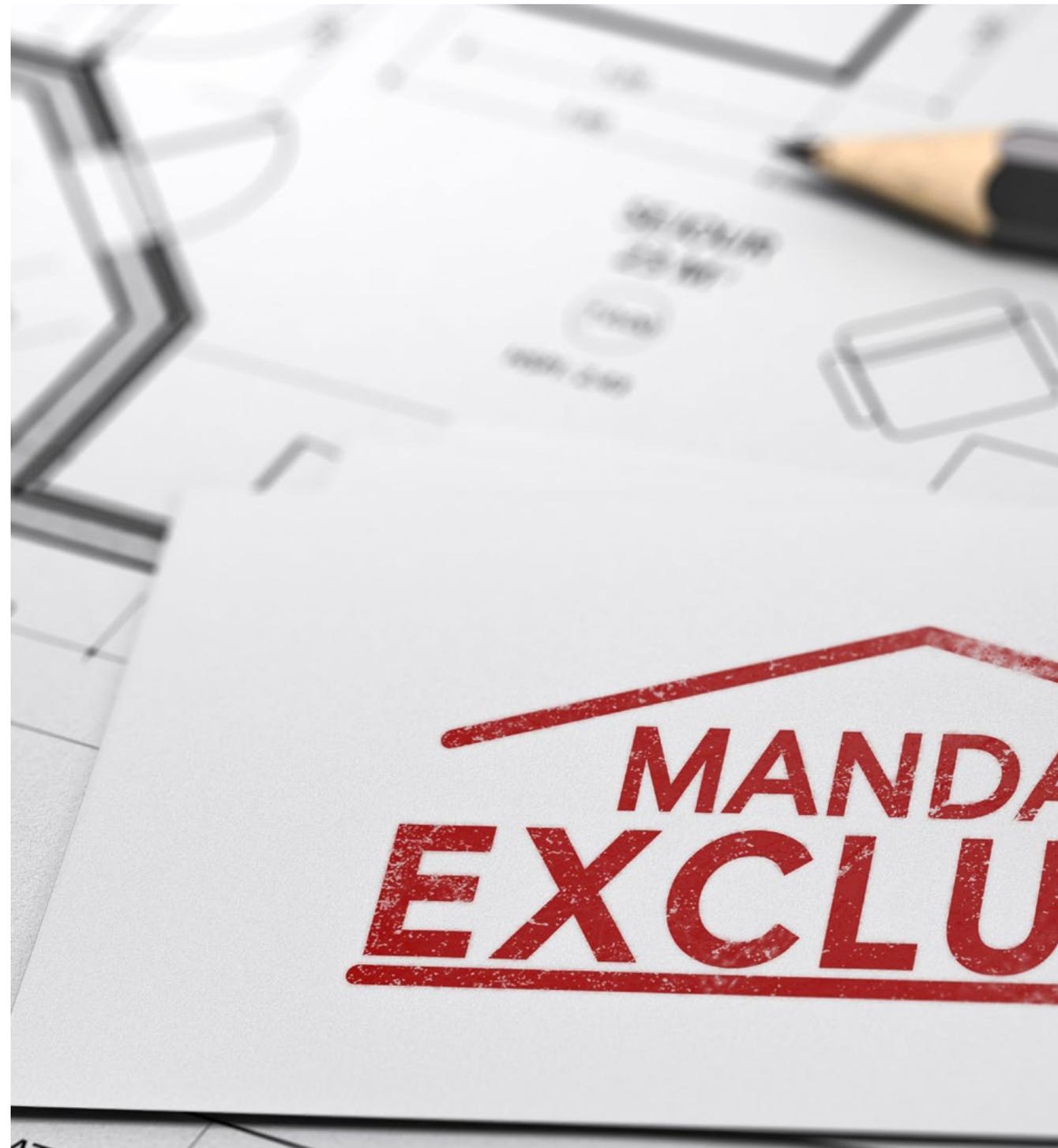
On a tendance à croire que de "faire jouer la concurrence" est bénéfique pour la vente de son bien mais au contraire, les acheteurs potentiels pensent plutôt que le bien est difficile à vendre.

Une annonce immobilière unique apporte de la cohérence et une plus grande maîtrise de la commercialisation.

LES DÉLAIS MOYENS DE VENTE EN FONCTION DU TYPE DE MANDAT

Mandat Simple : le délai moyen d'une vente est de 6 mois

Mandat Exclusif : le délai est réduit de presque 50 % en moyenne pour ce type de mandat.





LA NÉGOCIATION D'UN BIEN EN FONCTION DU TYPE DE MANDAT.

Le saviez-vous ?

En cas de mandat simple, les acquéreurs négocient beaucoup plus et votre prix net vendeur en est souvent impacté !

En cas de mandat exclusif, la marge de négociation est fortement réduite.

L'OFFRE 2A L'AGENCE :

Pour toute signature de mandat exclusif, 2A L'Agence vous offre les diagnostics immobiliers (conditions à voir en agence).

**L'AVANTAGE
DU MANDAT
EXCLUSIF :
80 % DE CHANCES DE
VENDRE DANS UN DÉLAI
DE 3 MOIS**

VOTRE AGENCE **IMMO**

2A L'AGENCE
IMMOBILIÈRE

VOS AGENCES DE PROXIMITÉ
LATTES | BALARUC-LES-BAINS | BÉZIERS