

# BOOK PRÉSENTATION



VOTRE AGENCE DE PROXIMITÉ 23 CHEMIN DU MAS DE PADRE - BALARUC-LES-BAINS



# 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!**



## 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 8m<sup>2</sup>.

**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







# UN PLAN D'ACTION COMPLET

**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 !

**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**

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





**Nos valeurs :**  
respect, transparence,  
proximité, indépendance

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



**CATHERINE ET PASCALE VOUS ACCOMPAGNENT**

Notre duo de drôles de dames est complémentaire pour une vente sereine.

Catherine, conseillère immobilier d'expérience, saura vous guider et vous conseiller pour tous vos projets immobiliers sur le Bassin de Thau.

Pascale pour apporter son expertise sur le Bassin Montpelliérain.

Vous êtes entre de bonnes mains !

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

# 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





# 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.



**MANDAT  
EXCLUSIF**

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

## 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).

# VOTRE AGENCE **IMMO**

**2A** L'AGENCE  
IMMOBILIÈRE

VOTRE AGENCE DE PROXIMITÉ  
23 CHEMIN DU MAS DE PADRE - BALARUC-LES-BAINS  
04.67.46.12.12