



Evaluation et mandat

Le négociateur immobilier se charge de se rendre sur place pour évaluer le bien et déterminer avec les vendeurs le prix de vente le plus juste. L'étude se charge ensuite d'adresser un mandat de mise en vente du bien (exclusif ou non).



Visites

L'étude se charge des visites des biens. Etre présent lors des visites permet de donner toutes les informations nécessaires et de répondre à toutes les questions des potentiels acquéreurs.



Vente

Mise en vente des biens

Une fois le mandat signé par tous les vendeurs, l'étude s'occupe de la mise en vente des biens en passant par différentes étapes :

1. Etablissement des diagnostics techniques
2. Rédaction de l'annonce
3. Publication sur différents supports et médias



Promesse de vente

Une fois les deux parties mises d'accord, l'étude se charge de la rédaction de la promesse. Cela permet aux vendeurs de garder le même interlocuteur

