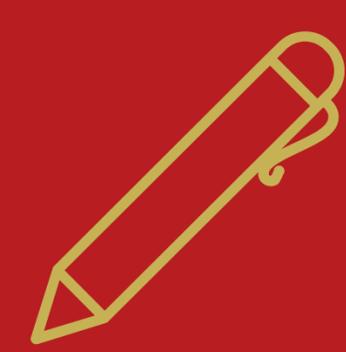




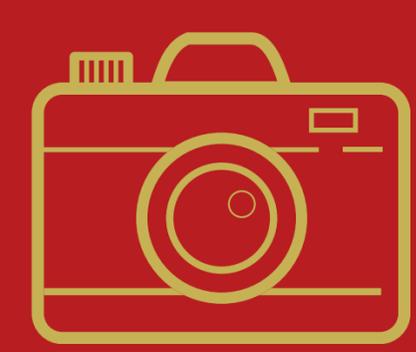
1.ESTIMATION

Nous évaluons votre bien avec rigueur, en tenant compte de ses spécificités, de son cachet, et des tendances du marché local.



2.SIGNATURE DU MANDAT

Un mandat sur-mesure, clair et transparent, encadrant notre engagement et les modalités de mise en vente.



3. VALORISATION DU BIEN

Mise en valeur par des visuels de qualité,
une rédaction soignée, et, si besoin,
conseils de mise en scène (home staging).



4. DIFFUSION

Votre bien est d'abord proposé à notre réseau qualifié d'acquéreurs en recherche active, en toute discrétion. Puis nous établissons une stratégie de communication ciblée : portails immobiliers premium, réseaux sociaux, visibilité nationale et internationale.



5. Découverte des acquéreurs

Chaque contact est qualifié et vérifié pour s'assurer de la cohérence du projet avec votre bien.



6.Visites & contre-visites

Organisation de visites individuelles, avec suivi rigoureux et retours détaillés après chaque passage.



7. Offres & négociation

Nous recevons les offres, les analysons avec vous, et menons les négociations dans le respect de vos intérêts.



8. Étude des dossiers

Vérification de la solidité financière des acquéreurs,
en lien avec leur banque ou courtier.



9. Compromis de vente

Nous vous accompagnons jusqu'à la signature du compromis, en lien étroit avec les notaires.



10. Signature de l'acte authentique

Finalisation de la vente chez le notaire, avec notre présence à vos côtés jusqu'à la remise des clés.