

**NOTRE
EXPERTISE**

***au service
de votre bien***



leboncoin immo
le bien pour tous

LES **13** *étapes* DE LA TRANSACTION IMMOBILIÈRE

Et mon accompagnement d'expert
à chaque étape



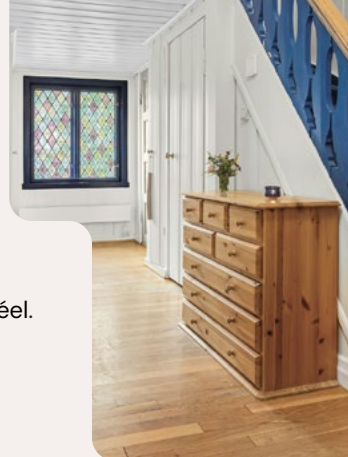
01

L'ESTIMATION

Déterminer la valeur de votre bien

Une **estimation précise** basée sur les données du marché réel.
Une **analyse comparative** de biens similaires.
Des **conseils** pour positionner votre prix intelligemment.

Les biens au **juste prix** partent en moyenne
2 fois plus vite que les biens surestimés.¹



02

SIGNATURE DU MANDAT DE VENTE

Mandat simple ou mandat exclusif ?

Des **conseils transparents** sur le type de mandat adapté.
Une **relation de confiance** et un cadre légal clair.
L'**engagement** sur une stratégie de communication adaptée.

Les **mandats exclusifs** génèrent
88% de contacts supplémentaires.²

03

MISE EN VALEUR DU BIEN

Préparation du bien pour séduire les acheteurs

Des conseils de **home staging**.
Des **photos professionnelles**, vidéos, ou visites virtuelles.
Un **discours de vente** travaillé.

Les **annonces avec photos** génèrent
20% de contacts supplémentaires.²

04

COLLECTE DES DIAGNOSTICS OBLIGATOIRES

Vous devez fournir les éléments techniques avant la mise en vente

La **coordination** avec les diagnostiqueurs.
La **vérification** de la conformité des documents.
Une **transparence** pour sécuriser l'acheteur.

Pour 1 acheteur sur 5, le DPE fait partie du top 3 des critères les plus importants pour choisir un bien immobilier.²

05

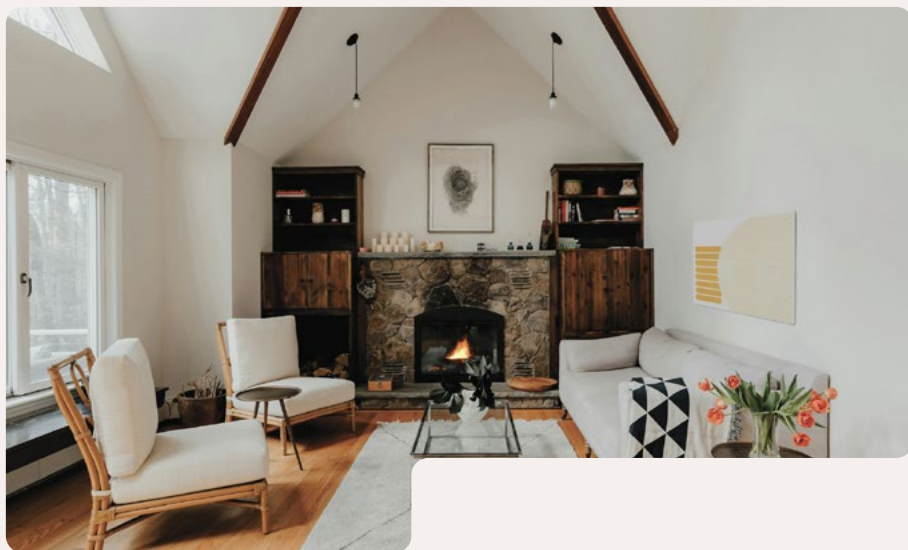
DIFFUSION DE L'ANNONCE

Votre bien est officiellement sur le marché

Une **diffusion massive** sur les portails, réseaux, base d'acquéreurs.
Un **positionnement attractif** (titre, prix, photos).
Une **stratégie ciblée** selon le bien et la clientèle.

leboncoin immo est le site de petites annonces immobilières de professionnels le plus consulté de France.³





06

GESTION DES CONTACTS ET DES VISITES

Les acheteurs potentiels visitent votre bien

Une **présélection** des candidats réellement intéressés.

Des visites professionnelles avec **argumentaire**.

Des **retours détaillés** après chaque visite.

07

RÉCEPTION ET NÉGOCIATION DES OFFRES

*Un acheteur potentiel fait une offre...
et peut-être une négociation*

Un **accompagnement stratégique** pour évaluer les offres.

Une **négociation** menée dans votre intérêt.

Une **analyse du profil de financement** de chaque acheteur.



08

ACCEPTATION DE L'OFFRE ET VÉRIFICATIONS

Vous acceptez une offre

La **formalisation** de l'offre.

La **vérification** du plan de financement de l'acheteur.

La **préparation** des éléments pour le notaire.



09

SIGNATURE DU COMPROMIS OU PROMESSE DE VENTE

Première signature officielle de vente

Un **accompagnement à la signature** chez le notaire ou en agence.

L'assurance que toutes les **clauses sont sécurisées**.

Une **explication claire** du document.

L'acheteur dispose de 10 jours de rétractation.

Mon accompagnement permet de maximiser vos chances de sécuriser la vente.

10

SUIVI DU RELAIS DE RÉTRACTATION

*L'acheteur dispose d'un délai légal
pour changer d'avis*

Un **suiti rigoureux** du délai.

Un point de contact constant pour **rassurer l'acheteur**
et **éviter les désistements**.



11

SUIVI DE L'OBTENTION DU FINANCEMENT

L'acheteur doit obtenir son prêt

Des **relances** auprès des parties concernées (acheteur, courtier, notaire).

L'assurance que les **délais sont respectés**.

Mon suivi actif maximise vos chances de voir aboutir votre projet.



12

PRÉPARATION DE L'ACTE DE VENTE

Le notaire finalise l'acte authentique

La **transmission** de tous les éléments techniques, juridiques et fiscaux.

La **coordination** entre acheteur, notaire et vous.

La **gestion** des éventuels imprévus jusqu'au jour J.

13

SIGNATURE DE L'ACTE AUTHENTIQUE ET REMISE DES CLÉS

C'est le jour de la vente !

Une **présence rassurante** le jour de la signature.

La **gestion logistique** de la remise des clés.

Un **accompagnement post-vente** si besoin (déménagement, fiscalité, réinvestissement...).



Les avantages

DU MANDAT EXCLUSIF

L'exclusivité n'est pas une contrainte, c'est une garantie de sérieux, d'engagement, et de résultats.

En choisissant un mandat exclusif, vous ne limitez pas vos chances, vous les optimisez.



MON ENGAGEMENT TOTAL

En exclusivité, je suis pleinement investi dans la **réussite de la vente**. Je mets en œuvre **plus de moyens** (photos pro, visites virtuelles, publicité payante...) pour **valoriser votre bien**.

UNE STRATÉGIE DE COMMERCIALISATION CLAIRE ET EFFICACE

J'élabore un **plan de communication personnalisé**, avec un calendrier, des actions ciblées et des supports soignés.

Les mandats exclusifs génèrent 88% de contacts supplémentaires.¹

UN PRIX COHÉRENT ET MIEUX DÉFENDU

Avec **un seul interlocuteur**, la **cohérence du prix et du discours commercial** est maîtrisée. En mandat simple, différents prix peuvent circuler, ce qui **décédibilise la vente** et fait perdre la confiance des acheteurs.

DES DÉLAIS DE VENTE SOUVENT PLUS COURTS

Les **biens en exclusivité** sont **mieux valorisés** et bénéficient de plus de **visibilité ciblée**, ce qui **accélère la vente**. L'exclusivité crée aussi un **sentiment de rareté** chez les acheteurs.

Les biens en exclusivité sont vendus 2 fois plus rapidement que les biens en mandat simple.¹

UN ACCOMPAGNEMENT FLUIDE, SANS CONFUSION

Vous n'avez qu'**un seul interlocuteur qui gère tout** : diagnostics, visites (un seul professionnel dispose de vos clés), offre, négociation, notaire... Cela permet **moins de stress**, moins d'allers-retours, et **plus de sécurité juridique**.



UN RÉSEAU PROFESSIONNEL MOBILISÉ

En exclusivité, je peux plus facilement mobiliser mon **réseau de partenaires** ou **agences collaboratrices** (inter-cabinet), tout en restant votre seul contact. Cela **multiplie les opportunités**, sans perdre la maîtrise du projet.

UNE RELATION DE CONFIANCE RENFORCÉE

L'exclusivité repose sur un **engagement réciproque** : je m'investis à 100 % car vous me confiez pleinement votre vente. Cela crée une meilleure **dynamique de collaboration**, plus humaine, plus efficace.

