

Nos Conseils pour vous faciliter la Vente:

Les acheteurs sont des observateurs :

- L'aspect Extérieur: C'est la première impresssion qu'ils auront de votre Bien. De ce fait, pensez à entretenir votre jardin, portail et autres...
- L'aspect Intérieur:

 Plus ils sentiront une
 atmosphère agréable, plus
 ils pourront s'y projeter
 facilement. De ce fait,
 pensez à éclaircir les pièces
 en ouvrant tous les volets,
 en aérant les pièces avant
 les visites et de ranger le
 plus possible pour leur
 donner envie de s'y
 installer.

Pendant la visite :

- Vos animaux:
 Il est préférable, si possible, de les tenir à l'écart lors des visites.
- Votre rôle:

 Laisser votre Agent agir
 en toute confiance car
 votre présence rapprochée
 peut donner l'impression
 de diminuer le volume de
 l'espace. A la fin de la
 visite, l'agent immobilier
 sollicitera votre
 participation pour
 répondre à toutes les
 questions posées par
 l'acquéreur.

Documents à fournir:

- Acte de propriété
- Piéce d'identité
- Diagnostiques obligatoire pour la vente
- Contrôle de l'assainissement
- Si Biens avec charges de Copropriété :
 - 1. le cahier des charges
 - 2. le dernier relevé des charges
 - 3. les 3 dernières assemblées générales
 - 4. le règlement de copropriété et tous les modificatifs au règlement de copropriété
 - 5. la loi carrez
 - 6. Etat daté à demander au Syndic.

J'attire votre attention:

S'il y a une différence entre la désignation de votre acte et la désignation du bien proposé à la vente, je vous conseille de faire la régularisation auprès de la mairie, déclaration de travaux ou permis de construire (exemple : véranda...extension...pose velux)

Si vous avez effectué des travaux avec Garantie décennale et/ou Dommage ouvrage, il nous faut également les documents pour justifier cette Garantie.

Au nom de toute l'équipe, nous vous remercions de votre confiance Vous êtes unique et Nous:

