

AQUEDUCS | IMMOBILIER®

Transaction (neuf & ancien) - Location - Gestion



MAINTENANT, PLUS QUE JAMAIS,
L' EXPERTISE D'UN PROFESSIONNEL
DE L'IMMOBILIER COMPTE DANS LA
VENTE DE VOTRE BIEN

1. ÉDITO

Au niveau local, **AQUEDUCS|IMMOBILIER®** se positionne depuis plus de vingt ans en spécialiste de l'immobilier dans l'Ouest Lyonnais et la ville de Lyon.
Cela implique une connaissance pointue du marché et de ses spécificités.

Aujourd'hui, l'internet et les outils numériques sont devenus incontournables dans notre métier. Ils nous rendent d'immenses services.
Toutefois ils ne doivent pas être prétexte à une dépersonnalisation des relations clients-fournisseurs, comme on l'observe parfois.

L'agent immobilier est à la croisée des chemins entre d'un coté les attentes et objectifs du vendeur - ou du bailleur- et de l'autre les besoins et attentes de l'acquéreur - ou du locataire.

Il doit rester votre partenaire de confiance.

Vous souhaitez vendre? Acheter? Louer? Mettre en gestion?
Venez nous voir.
Nous nous ferons un plaisir de vous rencontrer.

Sincèrement votre,



Marian Martinet
Gérant



SOMMAIRE

1. Édito ..... p. 03

2. Sommaire ..... p. 04

3. L'agence ..... p. 06

4. Processus de vente ..... p. 08

5. Fixation du prix ..... p. 10

6. Outils numériques et supports de vente ..... p. 12

7. Nos mandats ..... p. 14

8. Acquéreurs ..... p. 16

9. Location ..... p. 18

10. Service de gestion ..... p. 20

11. Programmes neufs ..... p. 22



3.

L'AGENCE



Acteur reconnu de l'immobilier depuis plus de vingt ans, nous sommes une agence de proximité et nous souhaitons le rester.

Au fil des années, nous avons pu construire un réseau de clients avec lesquels nous entretenons des relations régulières fondées sur le respect mutuel et le professionnalisme. Nous avons acquis la conviction que la satisfaction témoignée par nos clients repose sur nos efforts pour leur fournir un service à la hauteur de leurs attentes.

Des clients satisfaits ne sont - ils pas nos meilleurs ambassadeurs ?

À ce titre, nous prenons les engagements suivants:

* Remettre un avis de valeur détaillé dans les meilleurs délais

* Réaliser des photos, et/ou vidéos, de qualité professionnelle, du bien à vendre ou à louer

* Faire valider le dossier de commercialisation par le client, avant publication sur les sites d'annonces (pour éviter toute erreur ou oubli)

* Publier des annonces attractives et documentées sur les sites les plus fréquentés

* Remettre un compte-rendu à l'issue de chaque visite (en vente comme en location)

* Tenir le client régulièrement informé de l'avancement de son dossier

* S'assurer de la bonne réalisation des conditions suspensives, en relation avec le notaire, afin que tout soit prêt le jour de la signature de l'acte

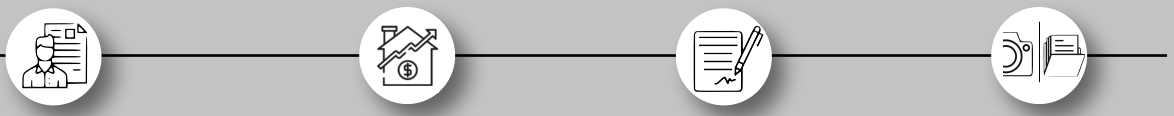
Parce que nous partageons la même idée du succès, notre réussite est avant tout la vôtre.



4. PROCESSUS DE VENTE

En tant que conseiller de confiance, nous sommes là pour vous guider tout au long du processus de vente afin de vous garantir une expérience aussi fluide et sans stress que possible.

PRÉPARATIFS



1

Recueil détaillé des caractéristiques de votre bien et de vos attentes

2

Remise d'un avis de valeur de votre bien en adéquation avec le prix du marché

3

Signature du mandat avec l'agence

4

Reportage photos, vidéo.
Mise en valeur de votre bien.
Réalisation du dossier de commercialisation.
Validation avec vous des photos et du dossier de commercialisation *

PUBLICATION - COMMERCIALISATION



5

Commercialisation de votre bien sur différentes publications et divers supports

6

Organisation des visites

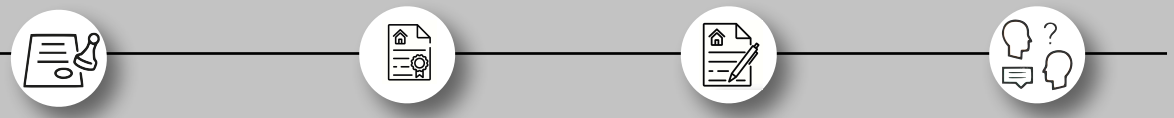
7

Remise de rapports réguliers sur les résultats et actions menées

8

Conduite des négociations

FINALISATION



9

Signature du compromis

10

Suivi du dossier, du compromis à la signature de l'acte

11

Accompagnement chez le notaire pour la signature de l'acte et la remise des clés

12

Échanges de courtoisie après signature de l'acte, afin de s'assurer que tout se passe bien

* La stratégie de commercialisation est déterminée en concertation avec le client.



5.
FIXATION DU PRIX

LES COMPOSANTES DU PRIX

Valeur du marché

Prise en compte des prix des biens équivalents déjà vendus.

Valeur subjective

Les caractéristiques remarquables du bien (situation, services de proximité, ''coup de coeur''...).



Avis de valeur selon une grille de critères techniques.

Prise en compte des offres de biens en vente sur le secteur à prestations équivalentes.

LE JUSTE PRIX

Une étude sera en outre réalisée afin d'évaluer les tendances du marché local en s'appuyant sur les méthodes dites de comparaison avec les biens récemment vendus ou à vendre dans le secteur et de pondération des caractéristiques techniques du bien. Celle-ci permettra de définir une fourchette à l'intérieur de laquelle nous conviendrons avec vous du juste prix.

Prix surestimé

Acquéreurs hésitants, tardent à prendre leur décision.
Multiplication des visites sans succès.

Conséquences:

- Pertes de clients potentiels au juste prix
- Une annonce qui reste longtemps sur un site perd de son intérêt.
- Banalisation du bien sur les sites d'annonces
- Risque à terme de vente dévaluée

Juste prix

Les acquéreurs comparent le bien aux autres biens visités
Le prix ne fait pas obstacle à la décision d'achat.

Dans un marché tendu, les acquéreurs se décident rapidement.

Conséquences:

- Vente rapide optimisée
- Fonds rapidement disponibles



6.
OUTILS NUMÉRIQUES ET SUPPORTS DE VENTE

Une démarche au service de vos objectifs

Un accompagnement sur mesure vous est proposé afin de vous garantir une visibilité optimale en utilisant les outils de communication actuels. Les supports de vente, allant des outils traditionnels jusqu'aux nouvelles technologies digitales, vous seront proposés en adéquation avec votre projet. En concertation avec le vendeur nous conviendrons de l'approche la plus pertinente en termes de visibilité. Au final, une démarche commerciale personnalisée sera mise sur pied.

Différents supports et relais de visibilité vous sont proposés:

Supports physiques:
- Vitrine agence: écran dynamique, annonces A3
- Diffusion large de la Plaquette de l'agence
- Possibilité d'être publié sur des magazines immobilier (* en option)
- Panneau "A vendre" apposé devant le bien

Réseaux sociaux :
- Facebook publicité
- Twitter mis en veille
- Pinterest et Instagram
- Linkedin accès à nos collaborateurs
- Youtube: Visite de certains biens exceptionnels, Tuto

Services digitaux :
- Prise de vue aérienne par drone (*en option)
- Plans 2D et 3D
- Photos HDR
- Vidéo HD (* en option)
- Home Staging: mise en valeur de votre bien afin de le rendre attractif (effet "coup de coeur")
- Visite 360° (*en option)

Réseau de clients et contacts:
- Base de données constituée auprès de clients et acquéreurs potentiels de notre réseau depuis plus de 20 ans !

Sites d'annonces immobilières:
- Diffusion sur de nombreux portails de sites immobiliers

Réseaux sociaux

Facebook

X (Ex-Twitter)

Linkedin

Pinterest

Instagram

Tiktok

Youtube

Vimeo

Supports physiques

Vitrine agence

Flyers A5

Magazine Immobilier

Matériel Publicitaire

Panneaux de commercialisation

Brochure de vente

Dépliant service

Ecran dynamique

Services Digitaux

Drone

Plan 3D

Photo Pro

Vidéo

Home staging et Restyling

Visite 360°

Sites d'annonces immobilières

Plateforme inter-agences

www.fnaim.fr

www.aqueducs.immobilier.fr

https://www.bienici.com/

Plateforme de gestion

www.seloger.fr

www.meilleursagents.com

www.logicimmo.fr

www.proprietesdecharme.com

+50

Portails de sites internet spécialisés dans la vente de biens immobiliers

Flashez moi

Base de données clients potentiels



7.

NOS MANDATS

Faites appel à un professionnel

S'il paraît envisageable de prime abord de s'occuper seul de la vente de son bien, en pratique l'opération se révèle souvent bien plus complexe que prévue. Une transaction réussie implique notamment une connaissance approfondie de la réglementation et du marché local et le respect d'un schéma de vente, étape par étape, qui sécurise le bon déroulement de votre projet.

Nous vous proposons quatre types de mandat :

Mandat Exclusif

Epargnez-vous toutes contraintes en vous reposant sur nous. Avec un mandat exclusif nous serons votre seul interlocuteur. Nous vous offrons des prestations privilégiées basées sur une communication cohérente et une visibilité exceptionnelle sur le marché. Nous nous engageons à tout mettre en œuvre pour vendre votre bien dans les meilleurs délais. C'est en général un mandat de courte durée.

Avantages du mandat exclusif :

- Interlocuteur unique ce qui permet au vendeur de bénéficier d'un meilleur suivi et d'être régulièrement informé
- Gage de confiance et d'efficacité
- Délai de vente optimisé
- Évite la perte de crédibilité de votre bien affiché sur le même portail par plusieurs agences
- Permet de bénéficier de prestations complémentaires incluses dans la rémunération de l'agence.

Mandat Semi-Exclusif

L'agent immobilier mandaté est le seul professionnel à pouvoir vendre votre bien mais le propriétaire (mandant) peut librement rechercher un acquéreur et vendre son bien par lui-même.

Mandat Simple

Le mandat simple vous permet de signer plusieurs mandats simultanément avec plusieurs agences. Chaque agence déploie sa propre démarche de commercialisation. Il convient dans ce cas de veiller à la cohérence des différentes publications afin d'éviter d'éventuelles discordances de prix ou de description du bien, celles-ci étant susceptibles de porter atteinte à la crédibilité de l'offre.

Mandat de Recherche

Le mandat de recherche est un contrat entre l'acquéreur et l'agence par lequel nous nous engageons à rechercher et à proposer des biens correspondant à la demande de l'acquéreur.
L'agence n'est rémunérée que lorsque la vente définitive est conclue.



8.

ACQUÉREURS

Un service global

Acquérir un bien est un engagement de longue durée qui nécessite une mûre réflexion.
Que ce soit pour un bien à habiter ou pour un investissement locatif, il importe de faire le bon choix, et donc de prendre le temps de bien définir les caractéristiques du bien recherché et les priorités qui guideront votre décision.
À chacun ses propres critères selon son budget et son projet de vie.

AQUEDUCS | IMMOBILIER® est attaché au principe de transparence, qui garantit aux clients clarté, visibilité et informations régulières ainsi qu'au respect du cadre législatif qui s'impose à tout professionnel.

Pour une grande sérénité des acquéreurs, nous sommes particulièrement attentifs aux points suivants:

- Recueil de vos besoins et attentes y compris budgétaire et validation de ceux-ci par le demandeur avant d'engager des recherches.
- Possibilité de conclure un mandat de recherche
- Possibilité de visite virtuelle en agence pour les biens ayant fait l'objet de l'option
- Remise d'une fiche descriptive du bien visité
- Espace client permettant de vous tenir informé(e) de l'avancement de nos recherches
- Informations sur les projets d'aménagement et de développement du secteur où se situe le bien.
- Assistance sur les démarches à effectuer de la signature du compromis à la signature de l'acte.

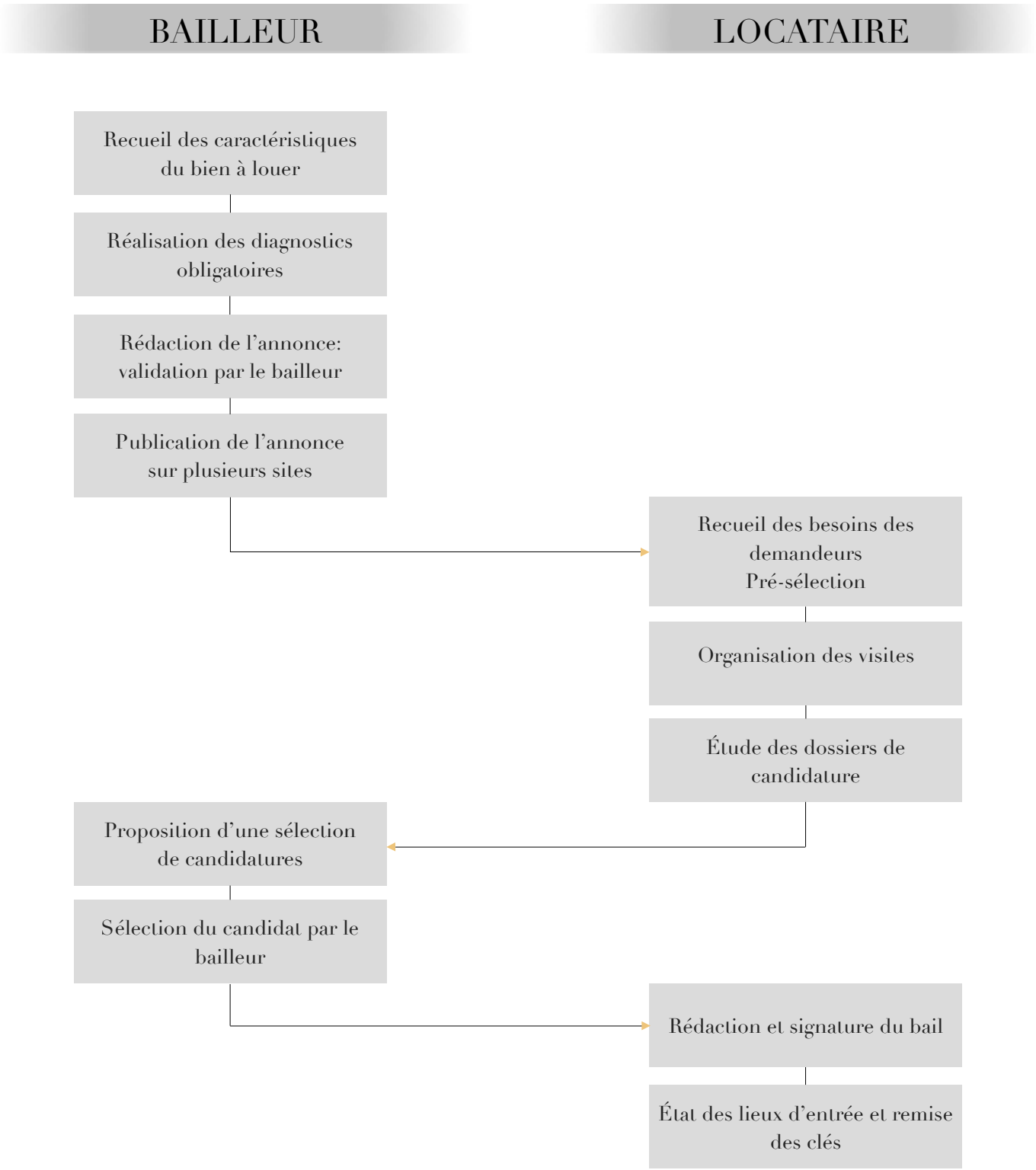


9.

LOCATION

Locataire, vous êtes à la recherche d'un logement adapté à vos besoins et à votre budget. Vous n'avez pas de temps à perdre, en visites inutiles et vous souhaitez profiter d'une expertise technique et juridique avant de vous engager dans la signature d'un bail.

Nous vous proposons de vous accompagner selon une méthodologie rigoureuse et dans le respect des attentes et exigences des deux parties.





10.

SERVICE DE GESTION

Vous souhaitez mettre votre bien immobilier en gestion.

La gestion d'un bien ou de plusieurs biens n'est pas de tout repos. Mieux vaut confier la gestion administrative de votre bien à un professionnel.

Gestion Locative

Rédaction des différents actes, révision des loyers, renouvellement des baux. Commande des diagnostics nécessaires et correction des anomalies.
Gestion de la relation avec le locataire, des préavis, des états des lieux d'entrée & de sortie; restitution du dépôt de garantie.

Gestion Technique

Commande et suivi des travaux d'entretien, ou des travaux plus importants. Gestion des sinistres et des dégâts des eaux avec les assurances. Mise à disposition des locataires d'un service d'astreinte plomberie.

Gestion Financière

Conseil auprès du bailleur sur les assurances et la gestion du bien loué. Appel et encaissement des loyers pour le compte du propriétaire, envoi des avis d'échéance et des quittances de loyer. Régularisation des charges et des factures.

Gestion des Contentieux

Mise en place de toutes les démarches nécessaires pour recouvrer les sommes dues par le locataire (GLI: Garantie Loyers Impayés).



11.

PROGRAMMES NEUFS

AQUEDUCS|IMMOBILIER® vous propose des programmes neufs* dans la région Auvergne Rhône-Alpes, mais pas seulement; nous pouvons vous proposer des programmes dans toute la France !

Nous accompagnons nos clients dans leurs projets d'acquisition en résidence principale, secondaire mais aussi dans l'investissement locatif, de la réservation jusqu'à l'acte authentique chez le notaire. Plusieurs dispositifs sont à votre disposition.

VEFA

La majorité des logements neufs (appartements ou maisons) sont vendus avant leur construction. On parle d'achat sur plan ou de vente en l'état futur d'achèvement (VEFA). Le jour de la vente, l'acquéreur devient propriétaire du terrain et, éventuellement, de la construction déjà réalisée. Les ouvrages à venir deviennent sa propriété au fur et à mesure de leur exécution.

Pour les personnes qui achètent en vue d'une location, un dispositif fiscal permet de bénéficier d'une réduction d'impôt *.

Pour les biens vendus en VEFA nous sommes aux mêmes prix que les promoteurs qui commercialisent les programmes.

Loi Malraux



Pour ceux qui souhaitent réduire leur impôt... en proposant des biens anciens rénovés à la location.



En investissant dans un bien immobilier situé dans un site patrimonial remarquable (secteur sauvegardé)... et en y réalisant des travaux de rénovation avant de le mettre en location pendant 9 ans.



Une forte réduction d'impôts pouvant aller jusqu'à 30% des travaux... ainsi que des revenus complémentaires grâce aux loyers non plafonnés*.

Monuments Historiques



Pour profiter d'une déduction fiscale à hauteur des travaux réalisés sans aucun plafonnement*.



Pour contribuer à la protection du patrimoine architectural inscrit à l'inventaire des Monuments Historiques.



Pour bénéficier d'une exonération totale des frais de succession (sous certaines conditions).

*selon le dispositif fiscale en vigueur. Pour plus d'information vous pouvez nous consulter à l'agence.

AQUEDUCS IMMOBILIER

Horaires d'ouverture:

Lundi au Vendredi : 9h ~ 12h et 14h ~ 18h30
Samedi : 9h ~ 12h
Sur rendez-vous le week-end

Contact:

04·78·45·55·27
47 Av. Paul Doumer • 69630 Chaponost
contact@aqueducsimmobilier.fr • www.aqueducsimmobilier.com