



COMMENT VENDRE EN IMMO-INTERACTIF ?

→ **4 BONNES RAISONS DE RECOURIR A LA VENTE IMMO-INTERACTIF :**

- La **transparence** ;
- La garantie d'obtenir le **prix du marché** ;
- Des **délais** de vente maîtrisés ;
- La **sécurité** de la transaction.

→ **De la préparation du dossier à la signature de l'acte authentique, le Notaire vous conseille à chaque étape.**

Le processus Immo-Interactif permet de vendre vos biens immobiliers au meilleur prix du marché par le moyen d'un appel d'offre sur internet réunissant les acquéreurs potentiels, pendant une durée limitée, pour réaliser leurs offres d'achat.

→ **Le Notaire est votre interlocuteur : il s'occupe de tout et orchestre le processus en 6 à 8 semaines :**

I - Estimation du bien à vendre et signature du mandat.

Le caractère attractif de la valeur de présentation est déterminant.

II - Rédaction des conditions particulières et élaboration du dossier de vente du bien immobilier (diagnostics techniques, certificat urbanisme, descriptif détaillé du bien vendu, origine de propriété, statut d'occupation...)

Le Notaire définit avec le vendeur, en fonction des exigences techniques et juridiques, le cadre dans lequel la vente se déroulera et met en ligne toute l'information nécessaire pour capter et sélectionner des acquéreurs potentiels.

III - Campagnes de publicités dans la presse écrite et sur les sites d'annonces immobilières.



*Pas le temps de passer chez votre Notaire ? Vous disposez d'une tablette ou d'un ordinateur doté d'une caméra et d'un micro ? Vous avez alors l'équipement nécessaire pour réaliser un entretien en visioconférence. **Simple, en toute confidentialité, grâce au lien internet sécurisé qui vous sera communiqué, vous pourrez de chez vous, dialoguer avec lui***



2, Bd Agutte Sembat - 38000 GRENOBLE (France) - Tél. : +33 (0)4 76 87 90 95

Accessibilité : Trams A et B (Victor Hugo) / Bus C1, C3, C4 et 40 / Parkings : Vaucanson, Hoche

✉ : office.malatray@notaires.fr

Web : malatray.notaires.fr

Organisation des visites groupées et validation des demandes de participation des acquéreurs potentiels : les acquéreurs intéressés visitent le bien puis s'inscrivent en ligne sur www.immobilier.notaires.fr et demandent un agrément.

IV - Réception des offres

Les acquéreurs potentiels agréés font leurs offres d'achat en ligne publiquement, en temps réel, sur le site www.immobilier.notaires.fr – 24h pour recueillir les offres d'achat sur internet, en toute transparence et sécurité.

V - Acceptation de la meilleure offre et signature d'un avant-contrat de vente chez le Notaire.

INFORMATIONS :

La réalisation de la vente est rapide – environ 2 mois - donc la durée du mandat est très courte.

La maîtrise du contexte juridique et technique en amont par le Notaire sécurise le processus.

Le calendrier des opérations est planifié (publicité, séances de visites, dates de réception des offres...).

Le plan média est ciblé et puissant pour optimiser la visibilité du bien.

L'opportunité d'obtenir le meilleur prix du marché est assuré par la confrontation en ligne de l'offre et de la demande.

La saisie en temps réel des offres d'achat permet de suivre en toute transparence l'évolution de la mise en vente.