

Faire
estimer
votre biens
immobiliers
maintenant!

Vendre

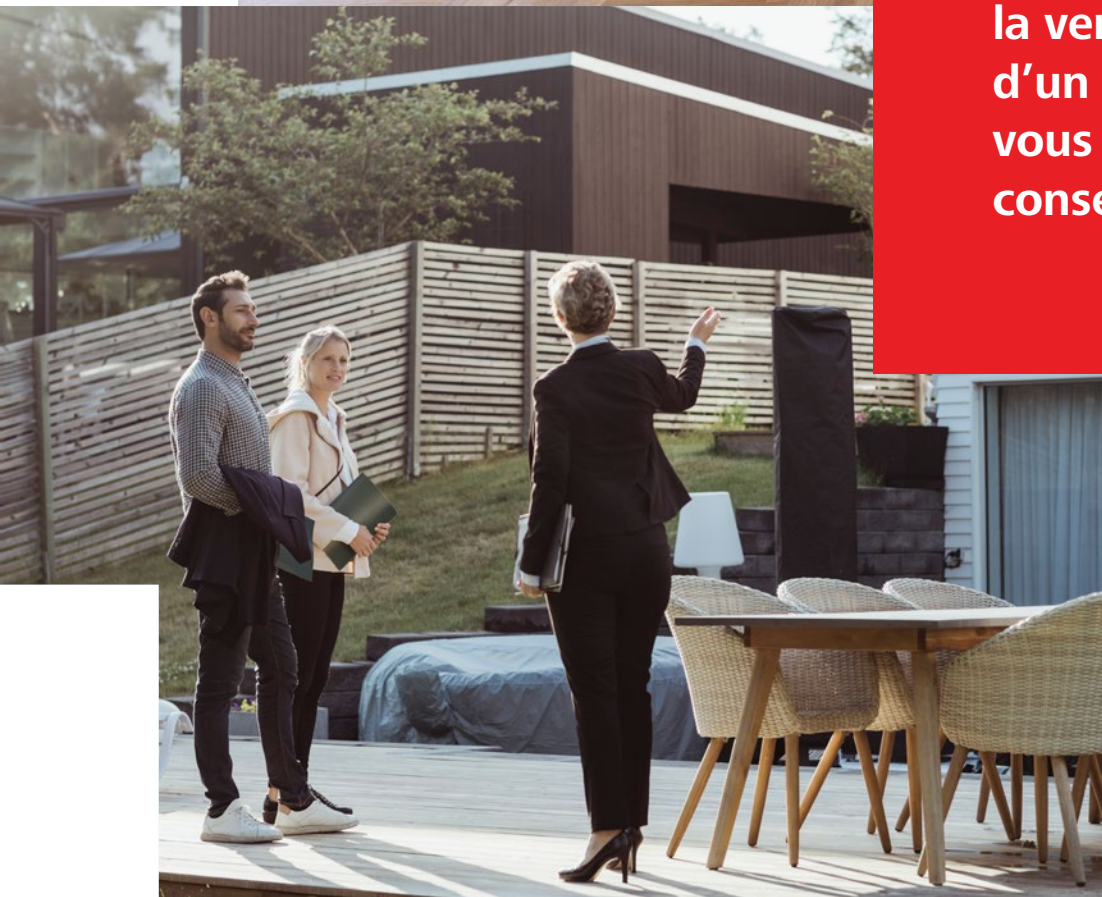
**Vendre son logement en
toute simplicité.
Nous vous accompagnons
individuellement.**

Raiffeisen Agents immobiliers est votre partenaire de confiance pour la vente et l'achat d'un logement. Que vous soyez déjà client Raiffeisen* ou non, découvrez notre approche de conseil unique et profitez d'une marque forte. En tant que membre du Groupe Raiffeisen, nous travaillons en étroite collaboration avec les Banques Raiffeisen locales et nous fournissons des prestations globales.

* Pour une meilleure lisibilité, nous n'utilisons pas systématiquement les formes masculines, féminines et neutres. L'emploi de la forme masculine s'applique par analogie aux personnes de genre féminin.



**Nous sommes le
partenaire idéal pour
la vente et l'achat
d'un logement et
vous fournissons un
conseil sur mesure.**



Nous vous accompagnons pour réussir la vente de votre bien en seulement cinq étapes.

Raiffeisen Agents immobiliers offre dans presque toutes les régions de Suisse un pack complet de prestations regroupées en différents mandats et modules: de «Prima» à «Allegra» ou encore «Finale» en passant par «Optima». Nous vous accompagnons et vous soutenons tout au long de la recommandation du prix de vente, de toute la préparation, de la publication et de la commercialisation, jusqu'à la conclusion de la vente et la remise du bien. Nous nous ferons un plaisir de vous apporter un conseil personnalisé.

1

Recommandation du prix de vente

L'offre détermine la demande. Si vous commencez avec le prix de vente adapté, vous obtiendrez une demande optimale.

2

Préparation

La préparation représente la moitié du travail. Les documents doivent être préparés. De belles images et des documents de vente attrayants sont indispensables à l'ère du digital.

3

Publication

De nombreux acheteurs potentiels recherchent un bien immobilier au niveau local et dans un rayon relativement petit. Il est donc d'autant plus important d'atteindre le plus d'acheteurs potentiels possible dès le début de la commercialisation.

4

Commercialisation

Les propriétaires et les acheteurs potentiels ont des intérêts et des ressentis très différents. Une distance émotionnelle vis-à-vis de l'objet, un certain tact et de bonnes capacités de négociation sont donc requis.

5

Conclusion de la vente

Le soutien et l'expertise – par exemple des notaires et des banques impliquées – sont nécessaires afin qu'un accord initial puisse déboucher sur un transfert de propriété. Les Agents immobilier expérimentés apportent de la transparence, de la coordination et du soutien.

**Nous simplifions
la vente de votre
logement.**



Ce que nous vous offrons: aperçu de nos packs de prestations.



Recommandation du prix de vente

Ce prix permet à votre logement d'attirer l'attention sur le marché de manière optimale. En fonction du contexte de demande, nous vous proposerons une stratégie adaptée afin d'atteindre le meilleur prix possible pour votre logement.



Préparation

Nous mettons votre logement en lumière, avec des photos professionnelles de l'intérieur, de l'extérieur et parfois également avec des vues aériennes. Nous simplifions vos plans en les rendant compréhensibles pour tout un chacun. La publication est planifiée en fonction du groupe cible, la brochure de vente digitale et l'affichage en vitrine sont conçus et rédigés dans une optique de commercialisation.



Publication

Votre logement bénéficiera chez nous d'un maximum d'attention – grâce à l'affichage ou aux médias placés à des endroits stratégiques dans nos banques, aux publications en ligne classiques et à l'approche directe au sein du réseau des clients Raiffeisen en recherche d'un logement. Nous traitons en permanence des demandes d'acheteurs potentiels.



Commercialisation

Nous commercialisons activement votre logement avec le tact et la distance émotionnelle et professionnelle nécessaires. Selon la stratégie convenue et la situation de demande réelle, nous appliquons également des processus d'appel d'offre en une ou plusieurs étapes. Nous aidons les acheteurs potentiels à clarifier certains points et à répondre aux questions de financement.



Conclusion de la vente

Dans cette phase importante, nous créons des compromis de vente et garantissons un versement d'acompte usuel pour les parties. Nous organisons le contrat de vente et planifions l'acte authentique et le transfert de propriété. Nous veillons à la simplicité et l'efficacité du processus. Cela implique également le soutien et le conseil des deux parties.



Prestations supplémentaires

Il peut s'agir d'une visite virtuelle à 360° dans des appartements de vacances afin de réduire le nombre de visites ou d'un home staging (mise en scène des espaces) d'un objet vacant afin de le mettre en valeur. Dans certains cas, des annonces dans la presse, des affiches et des spots radiophoniques ou multimédia sont utilisés. Nous pouvons aussi créer les plans manquants si nécessaire.

Prima

Nous faisons la promotion, vous vendez.

- ✓ Recommandation du prix de vente
- ✓ Préparation
- ✓ Publication
- Commercialisation
- Conclusion de la vente

Prix fixe

Finale

Vous avez un acheteur, nous nous chargeons de la conclusion.

- ✓ Recommandation du prix de vente
- Préparation
- Publication
- Commercialisation
- ✓ Conclusion de la vente

Prix fixe

Optima

Nous nous occupons de tout. Vous payez uniquement en cas de réussite.

- ✓ Recommandation du prix de vente
- ✓ Préparation
- ✓ Publication
- ✓ Commercialisation
- ✓ Conclusion de la vente

Honoraires individuels basés sur le résultat selon l'usage local

Allegra

Vous assumez les coûts initiaux et nous nous chargeons du reste. Vous profitez ainsi d'honoraires réduits basés sur le résultat.

- ✓ Recommandation du prix de vente
- ✓ Préparation
- ✓ Publication
- ✓ Commercialisation
- ✓ Conclusion de la vente

Prix fixe, honoraires individuels réduits, basés sur le résultat, en sus

Prestations supplémentaires

Toutes les prestations supplémentaires sont facturées ou proposées séparément par nos soins. Demandez-nous conseil.

Ce que vous devez savoir et prendre en considération lors de la vente de votre logement.

Nous répondons à vos questions

Avez-vous déjà réfléchi à vendre votre logement? Vos enfants ont quitté le nid depuis longtemps et vous souhaitez maintenant emménager dans un logement plus facile à entretenir? Vous vous trouvez aux portes d'une nouvelle phase de vie et souhaitez déménager?

De nombreuses raisons peuvent vous amener à réfléchir à la vente de votre logement. réfléchir à la vente de votre logement. Cependant, les propriétaires manquent souvent le moment opportun pour une vente. Vous atteignez alors un prix que vous trouvez ensuite trop faible ou interrompez même un processus de vente en cours car les acheteurs potentiels rencontrent au final des problèmes de financement.

Dans ce cas, il est utile d'avoir à ses côtés un partenaire expérimenté. Nous vous aidons à atteindre le prix adapté, mais aussi à trouver le moment idéal pour la vente. Vous décidez vous-même des prestations qui vous conviennent.





Nous savons à quoi vous devez faire attention

Vous pensez peut-être que vous pouvez gérer vous-même la vente de votre logement sur un marché où la demande est élevée, sans frais de courtage. Vous pouvez bien sûr essayer et cela peut fonctionner.

Il existe cependant des difficultés: vous allez peut-être vendre votre logement au-dessous de sa valeur, avoir du mal à trouver le temps d'organiser des visites et rencontrer des difficultés au niveau du contrat de vente. Reprenons par conséquent depuis le début. Grâce à notre expérience, nous savons ce qu'il faut prendre en compte.

Cela commence par une recommandation sérieuse du prix de vente et s'étend de la commercialisation via les canaux adaptés à la remise des clés.



**Nos solutions
sont parfaitement
adaptées à vos
besoins.**

Nos prix

Nous proposons quatre packs avec divers modèles de prix. Nous indiquons les prix et honoraires en toute transparence dès le début et les consignons dans le contrat. Les risques que vous assumez vous-même ou nous déléguiez dépendent du pack que vous choisissez.

Nos prestations sont ouvertes à tous les acheteurs potentiels, qu'ils soient ou non clients Raiffeisen. Les experts en financement sont impliqués lorsque votre processus de vente le nécessite. Nous nous concentrons exclusivement sur la vente de votre logement.

Notre promesse

Nous vous accompagnons avec compétence, flexibilité et fiabilité, que vous soyez vendeur ou acheteur. Notre objectif est de vous soutenir efficacement dans toutes les étapes. Le premier entretien conseil est gratuit.

Vous êtes propriétaire d'un logement. Et vous ne souhaitez pas (encore) vendre.

Vous vous sentez bien dans votre logement et n'avez pas l'intention de le quitter. Félicitations! Vous êtes heureux, car le bonheur se trouve là où l'on se sent bien. Mais peut-être êtes-vous intéressé à savoir dans quelle mesure la valeur de votre logement a augmenté au cours des dernières années ou à quel point ce type d'objet est demandé sur le marché. Nous serions ravis d'établir pour vous une recommandation fondée du prix de vente en échange d'une indemnité forfaitaire. Vous découvrirez ainsi le prix que vous pourriez atteindre dans le contexte du marché actuel.

immo.raiffeisen.ch

Estimation et recommandation de prix de vente

L'estimation classique d'un bien immobilier et notre recommandation de prix de vente: ce n'est pas la même chose! Notre recommandation de prix de vente ne s'appuie pas seulement sur les méthodes d'estimation classiques, mais surtout sur nos connaissances du contexte du marché. Nous répondons à la question: à quel prix puis-je actuellement vendre mon logement?

Cette méthode ne correspond pas à l'approche ajustée au risque et à long terme d'une estimation accréditée telle que nécessaire par exemple comme base de financement ou pour un accord sur les biens matrimoniaux. Notre recommandation de prix de vente fournit des informations complémentaires pouvant par exemple servir de base de décision à une communauté d'héritiers afin de déterminer si le bien immobilier doit faire l'objet d'une vente publique ou rester au sein de la famille.

Nous vous soutenons en ce qui concerne votre logement – de A à Z et toujours localement.

Nous vous proposons des solutions individuelles pour la commercialisation de terrains à bâtir et d'immeubles locatifs, ainsi que la promotion réussie de nouveaux projets de construction.



Vous trouverez tous les détails sur immo.raiffeisen.ch

Raiffeisen Immo SA
T 058 257 22 50
salut@immo.raiffeisen.ch
immo.raiffeisen.ch

