



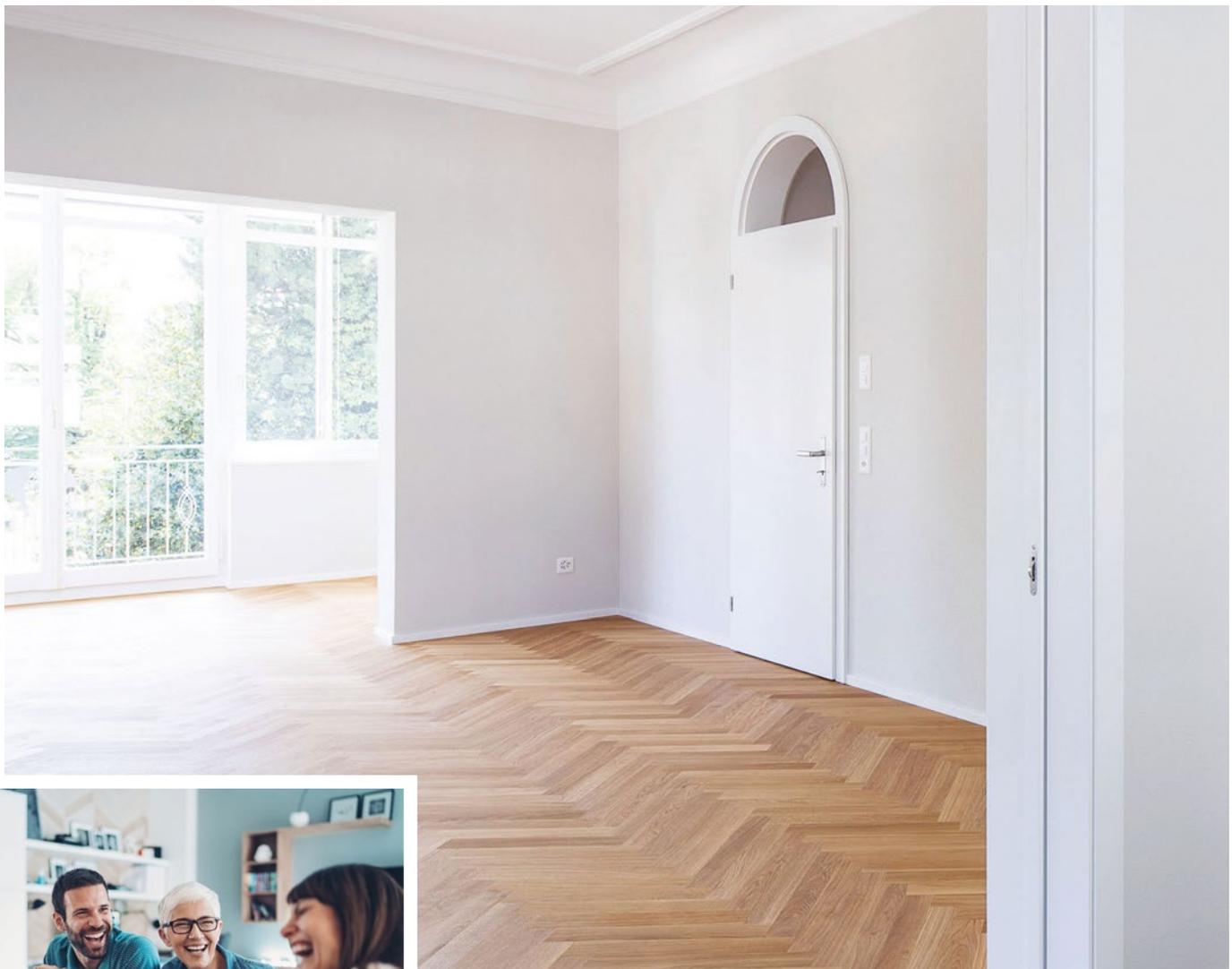
Vendre son logement en toute simplicité.
Nous vous accompagnons individuellement.

Votre partenaire de confiance pour la vente de votre 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. Nous gagnons ainsi la confiance des acheteurs potentiels intéressés par votre logement et conseillons nos clientes et clients de manière globale et professionnelle. En collaboration avec les Banques Raiffeisen, nous fournissons des services de A à Z.

Dans cette brochure, nous vous informons en détail sur nos prestations en cas de vente de votre logement. Il ne s'agit cependant que de l'un des domaines d'activité de notre entreprise: nous vous conseillons également de manière compétente lors de l'achat ou de la vente de terrains et d'immeubles locatifs ou encore la promotion de projets de construction.

* 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.

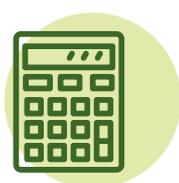


Nous sommes le partenaire idéal pour la vente et l'achat d'un logement: grâce à nos conseillères et conseillers ancrés localement, nous disposons d'une connaissance approfondie du marché et disposons d'un réseau dans toute la Suisse grâce à Raiffeisen. Il est ainsi plus simple pour vous de réussir votre vente.

Réussir sa vente en cinq étapes

Nous vous accompagnons pas à pas et vous aidons sur les points que vous souhaitez.

RaiffeisenCasa 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» (cf. aperçu à la double page suivante). 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 vous conseillons volontiers individuellement: vous décidez des tâches que vous souhaitez confier à nos conseillers en immobilier expérimentés et des tâches dont vous souhaitez conserver toute la responsabilité.



Etape 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.



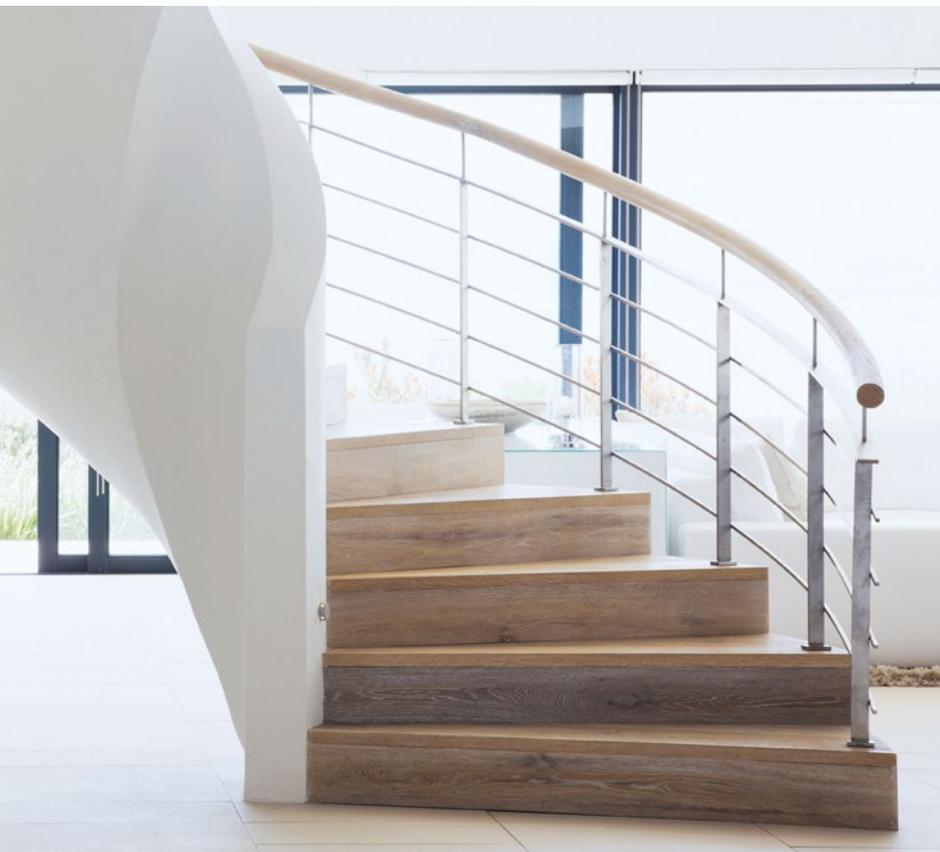
Etape 2 Préparation

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.



Etape 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.



.....

Nous vous
simplifions la
vente de votre
logement.

.....



Etape 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.



Etape 5

Conclusion de la vente

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

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 de l'intérieur, de l'extérieur et parfois également des vues aériennes. Nous simplifions les plans dont vous disposez et les rendons compréhensibles pour tout un chacun. Les documents sont collectés, digitalisés et anonymisés au besoin. 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 peut entrer en scène. Il 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 classiques en ligne et à l'approche directe au sein du réseau Raiffeisen de clients en recherche d'un logement. Combinée à la confiance des acheteurs potentiels, cette grande attention est décisive pour la réussite de la vente. Nous traitons les demandes d'acheteurs potentiels 24h/24.



Commercialisation

Nous commercialisons activement votre logement avec la distance émotionnelle et professionnelle nécessaires. Dans ce cadre, nous parlons d'égal à égal avec les professionnels et les non professionnels. Selon la stratégie convenue et la situation de demande réelle, nous appliquons également des processus d'appel d'offre en une ou plusieurs étapes. Ici aussi, nous agissons de manière transparente et professionnelle. Nous aidons les acheteurs potentiels à clarifier certains points, à prendre une décision 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

Un objet requiert parfois une attention supplémentaire. Par exemple, le nombre de visites des appartements de vacances peut être réduit grâce à une visite à 360° ou un objet vacant peut être revalorisé grâce à un home staging (une mise en scène des espaces). Dans certains cas, des annonces dans la presse, des affiches et des spots radiophoniques ou multimédia peuvent également être utiles. Nous pouvons aussi créer les plans manquants si nécessaire.

Prima

**Nous promouvons,
vous vendez.**

A un prix fixe.

Optima

**Nous nous occupons
de tout.
Vous ne payer
uniquement
qu'en cas de réussite.**

**Pas de frais initiaux ou fixes.
Honoraires seulement
en cas de réussite.**

Allegra

**Vous assumez les coûts
initiaux pour
la préparation et la
publication
et nous nous chargeons
du reste.**

**Vous profitez ainsi
d'honoraires
réduits basés sur le
résultat.**

**Frais initiaux fixes.
Honoraires réduits basés
sur le résultat.**

Finale

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

A un prix fixe.

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. Cependant, les propriétaires manquent souvent le moment opportun pour une vente. Ils définissent alors un prix qu'ils trouvent ensuite trop faible ou interrompent même un processus de vente en cours car les acheteurs potentiels rencontrent à la fin des problèmes de financement.

Dans ce cas, il est utile d'avoir à ses côtés un partenaire expert qui connaît le marché régional, un spécialiste qui est déjà parvenu à vendre des dizaines de maisons. 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 accompagnement externe et donc 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 de présélectionner les acheteurs potentiels en cas de demande élevée, rencontrer des difficultés au niveau du contrat de vente ou si votre acheteur potentiel a des problèmes de financement. Reprenons donc depuis le début.

En tant que conseillers en immobilier expérimentés, nous savons à quoi il faut faire attention. 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 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 déléguez 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.

raiffeisencasa.ch/vendre-son-logement

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: A 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 sommes le partenaire idéal pour toutes les questions relatives
à l'immobilier: de l'achat d'un logement à la promotion réussie
de projets de construction en passant par les terrains à bâtir et les
immeubles locatifs.

Tout ce que nous
avons à vous offrir
raiffeiscasa.ch



RaiffeisenCasa
058 257 22 50
salut@raiffeiscasa.ch
raiffeiscasa.ch

RAIFFEISEN
casa 