

## Vendre vite et au bon prix.

Mon notaire un partenaire indispensable dans la vente d'un bien immobilier. Quelque soit le motif de la vente (succession, mutation, divorce, retraite), il est indispensable de prendre certaines précautions avant de mettre en vente.

### Analyses juridiques et techniques du bien, il convient de vérifier :

- les diagnostics obligatoires,
- titre de propriété,
- l'existence de servitudes qui peuvent affecter ou profiter au bien vendu,
- la copropriété (analyse des plans, du règlement de copropriété, des trois dernières assemblées générales, des charges, des travaux votés ou envisagés, du pré-état daté),
- calcul d'éventuelles plus-values,
- le raccordement du bien à l'assainissement collectif,
- les spécificités du quartier.

### Préalable indispensable à une vente réussie : une évaluation précise du bien.

Le notaire recherche des références de biens comparables sur la base nationale des valeurs immobilières (Perval) qui recense toutes les ventes enregistrées par les Notaires de France au prix réel.

Lors de l'évaluation du bien, il prend en compte le niveau et la qualité des prestations ainsi que son environnement.

### Outre la négociation traditionnelle, le notariat propose l'immo-interactif.

C'est un service exclusif et innovant qui permet une vente rapide par appel d'offre en toute transparence. L'annonce multidiffusée l'annonce permet de cibler tous les amateurs potentiels. Le notaire se charge de l'analyse des dossiers et de sélectionner les candidats acquéreurs sérieux. Les amateurs agréés font leurs offres d'achat publiquement et en temps réel jusqu'à une date fixée. Le vendeur sélectionne l'offre de son choix et signe un avant-contrat de vente.

**Consultez votre notaire !**

i

À RETENIR

La vente en immobilier interactif consiste en un appel d'offres :

- rapide,
- transparent,
- sécurisé et sécurisant,
- au prix du marché.

Le vendeur conserve le choix de son acquéreur.

À retrouver sur  
[www.gio-notaires.fr](http://www.gio-notaires.fr)



### À NOTER !

# 1316

Ventes en 2018

# 15

Offres reçues par vente en moyenne

# 65%

Taux de vente au-dessus du prix du mandat

