



BIEN VENDRE, C'EST AVANT TOUT BIEN S'ENTOURER !

Voici les étapes importantes pour réussir votre projet de vente de bien !



Faire évaluer son bien :

MNG conseil immobilier vous propose son **expertise sous 3 jours**. Nous nous basons sur les biens déjà vendus dans votre secteur, sur les biens en vente sur le marché actuel, ainsi que de notre portefeuille client désireux d'acheter «aujourd'hui ».



Constituer un dossier de vente :

Réunir l'ensemble des pièces et documents obligatoires à la vente de votre bien. Diagnostiques techniques immobiliers, PV d'assemblée générale (si le bien est en copropriété), taxes diverses etc...
(Voir documents à fournir)



Définir un prix de vente ensemble :

Après évaluation, nous ajustons au mieux nos honoraires à votre prix de vente, cela permet une meilleure **attractivité** auprès des acheteurs.



BIEN VENDRE, C'EST AVANT TOUT BIEN S'ENTOURER !

Voici les étapes importantes pour réussir votre projet de vente de bien !



Etablir un plan de communication :

Une des parties les plus importante du processus de mise en vente, **Bien communiquer** ! Nous prenons des photos et vidéos de votre appartement ou maison et un descriptif au plus juste reprenant les caractéristiques de votre habitation. Nous diffusons l'annonce de votre bien sur les sites spécialisés (Se loger...)



Les rendez-vous :

Et oui on prend des **rendez vous**, on ne visite pas ...

Avant tout rendez vous, nous faisons un point avec nos clients sur leur **financement**, leur évolution dans leur recherche (si il y en a). Nous souhaitons avant tout avoir des clients acheteurs chez vous !! **MNG Conseil Immobilier vous informe** des retours de nos clients après chaque rendez-vous

A très vite avec **MNG Conseil Immobilier**