

L'IMMOBILIER EN TOUTE SIMPLICITÉ

# PRÉSENTATION DE MES SERVICES

**OLAGNERO  FLAVIE**  
IMMOBILIER

**exp**<sup>®</sup>  
REALTY



[flavie.olagnero@expfrance.fr](mailto:flavie.olagnero@expfrance.fr)  
**06 07 68 91 40**  
[www.expfrance.fr](http://www.expfrance.fr)



**OLAGNERO  FLAVIE**

**I M M O B I L I E R**



Dans le vaste monde de l'immobilier, chaque transaction, qu'il s'agisse d'acquérir ou de céder un bien, est une étape cruciale. C'est un moment où les enjeux sont élevés et où chaque décision compte.

À travers mes services, mes outils, mon réseau et mon approche personnelle, je suis là pour vous accompagner avec dévouement et expertise. Ma philosophie repose sur des fondements simples mais essentiels : la confiance, la bienveillance et le professionnalisme. Je crois fermement en l'importance de créer des liens solides avec mes clients, fondés sur le respect mutuel et une communication ouverte. Mon objectif est de vous offrir une expérience immobilière fluide et agréable, où votre satisfaction et votre tranquillité d'esprit sont mes priorités.

Je m'efforce d'être efficace dans mon travail, tout en restant profondément humaine dans mes interactions, car je sais que derrière chaque transaction, il y a des personnes avec des rêves et des aspirations.



# Les étapes du processus de vente

**Savoir comment fonctionne la vente d'un bien immobilier de A à Z vous permettra de comprendre tous les tenants et aboutissants du processus de vente et ainsi de déterminer à l'avance sur quelles étapes vous devez vous concentrer pour réussir votre vente immobilière.**

**1** ÉVALUATION DE VOS BESOINS

**2** ESTIMATION DE VOTRE BIEN

**3** MISE EN PLACE D'UN PLAN MARKETING PERSONNALISÉ

**4** OBTENTION DES DIAGNOSTICS

**5** SIGNATURE DU MANDAT DE VENTE

**6** PRÉPARATION DE VOTRE BIEN A LA VENTE

**7** VISITE DU BIEN À DES ACHETEURS POTENTIELS

**8** RECEPTION DES OFFRES D'ACHAT

**9** VÉRIFICATION DU FINANCEMENT DES ACQUÉREURS

**10** ACCEPTATION DE L'OFFRE D'ACHAT

**11** NÉGOCIATION DU PRIX DE VENTE

**12** SIGNATURE DU COMPROMIS DE VENTE

**13** OBTENTION DU FINANCEMENT

**14** SIGNATURE DE L'ACTE AUTHENTIQUE

**15** REMISE DES CLÉS À L'ACQUÉREUR

## Photos de qualité et vidéo de présentation du bien



Fortement attachée à chaque détail, je mets à profit mon expérience de photographe pour capturer les aspects les plus attrayants de votre propriété. Chaque cliché est soigneusement pensé pour mettre en valeur ses caractéristiques uniques, tandis que la vidéo de présentation offre une immersion totale dans votre espace. Avec une approche authentique et sans prétention, mon objectif est de susciter l'intérêt des acheteurs potentiels tout en reflétant fidèlement l'essence de votre bien immobilier.

## Diffusion maximale de votre annonce



Votre bien sera visible par un large public grâce à une diffusion sur tous les sites immobiliers pertinents, ainsi que sur les réseaux sociaux. Cette visibilité accrue augmente vos chances de trouver rapidement un acheteur.

## Expertise et suivi personnalisé



En travaillant avec moi, vous bénéficiez d'une expertise approfondie du marché immobilier local. Je m'engage à vous fournir un suivi personnalisé tout au long du processus de vente, en vous guidant à chaque étape pour maximiser vos chances de succès.

## Suivi mensuel de l'attractivité des annonces



Je m'assure que votre annonce reste compétitive en surveillant régulièrement son attractivité. En ajustant les stratégies de marketing en fonction des tendances du marché, nous maximisons l'exposition de votre bien.

### Accès privé au groupe WhatsApp



Pour une communication rapide et efficace, je mets en place un groupe WhatsApp exclusif pour mes clients. Vous pourrez ainsi poser vos questions, recevoir des mises à jour en temps réel et rester en contact facilement.

### Compte rendu après chaque visite



Vous resterez informé de toutes les visites grâce à des comptes rendus détaillés. Ces rapports vous permettent de suivre l'intérêt des acheteurs potentiels et de prendre des décisions éclairées pour optimiser la vente.

## Protection lors des visites



Votre maison mérite d'être préservée. Pour garantir son état impeccable, je veille à ce que toutes les visites se déroulent avec soin, en fournissant des protections sur-chaussures pour tous les visiteurs.

## Vérification de la solvabilité des acquéreurs



Votre tranquillité d'esprit est ma priorité. Avant de présenter votre bien, je m'assure de la solvabilité des acquéreurs potentiels, vous évitant ainsi des pertes de temps inutiles.

## Collaboration inter-agence



En travaillant en collaboration avec d'autres agences immobilières, je maximise les opportunités de vente pour votre bien. Cette approche coopérative élargit encore davantage le bassin d'acheteurs potentiels.

## Préparation des documents



La paperasse peut souvent être intimidante, c'est pourquoi je m'occupe de toute la préparation des documents nécessaires à la vente de votre propriété. Je veille à ce que chaque document soit correctement rempli et conforme aux réglementations en vigueur, garantissant ainsi une transaction légale et sans souci.

## Réseau d'experts



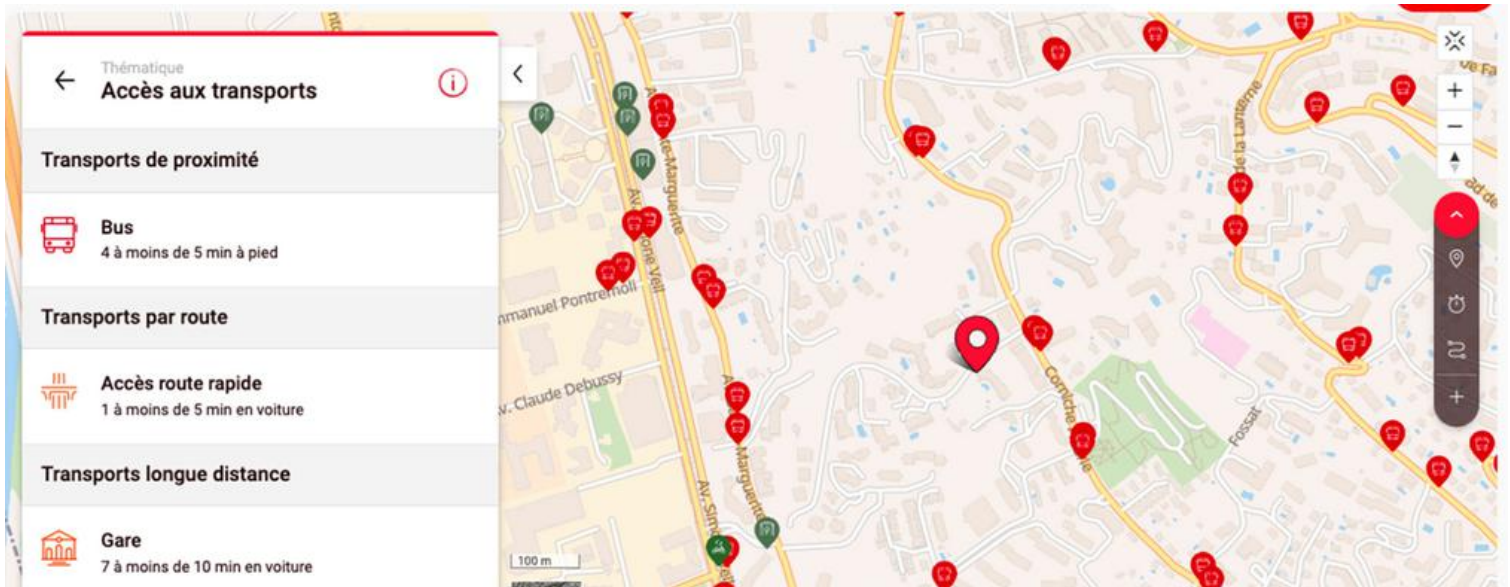
Je m'appuie sur un vaste réseau d'experts de confiance dans divers domaines liés à l'immobilier. Que vous ayez besoin d'un courtier en prêts hypothécaires, d'un partenaire pour votre déménagement, d'un diagnostiqueur ou d'un entrepreneur pour des rénovations, je suis en mesure de vous mettre en relation avec des professionnels fiables pour faciliter tous les aspects de la transaction immobilière.

## Suivi après-vente



Ma relation avec vous ne se termine pas à la clôture de la vente. Je reste disponible pour répondre à toutes vos questions et préoccupations, même après la conclusion de la transaction. Que ce soit pour des conseils sur l'emménagement dans votre nouveau logement ou pour des recommandations de professionnels pour des projets futurs, je suis là pour vous accompagner à chaque étape.

## Dossier emplacement



Visiter et apprécier les espaces d'un bien ne sont plus suffisants pour les acquéreurs de plus en plus exigeants. Le dossier d'emplacement permet de fournir un maximum d'informations sur l'environnement du bien qu'ils envisagent d'acheter, couvrant des aspects tels que l'éducation, l'urbanisme, les services publics, les loisirs, les commerces, les transports, etc.

## Avis clients

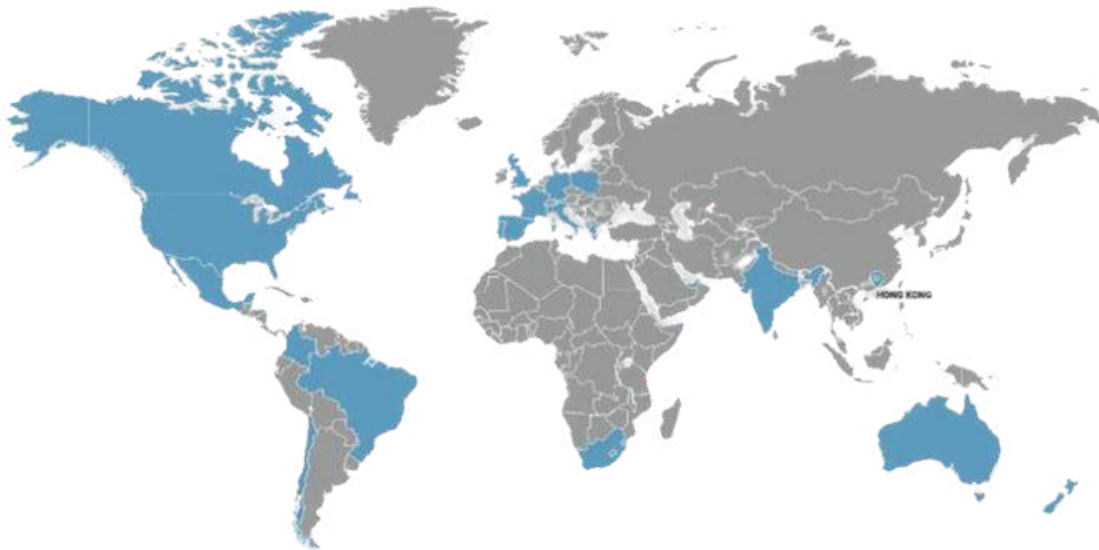


Parce que c'est eux qui en parlent le mieux...

Scannez le QR code pour découvrir les avis de mes clients sur ma prestation :



Bénéficiez de la puissance du réseau **eXp Realty**, la plus grande agence internationale avec plus de 90 000 professionnels répartis dans 24 pays.



Si vous avez des **questions** concernant mes **services**, concernant un **projet immobilier** ou pour obtenir une **estimation offerte** de votre bien immobilier, **contactez-moi** directement au numéro ou à l'adresse mail ci-dessous :

**06 07 68 91 40**

flavie.olagnero@expfrance.fr

