

La vente interactive

By LVI IMMO



DÉFINITION

La vente interactive est une méthode de vente novatrice à mi-chemin entre une vente classique et la vente aux enchères sans les contraintes

Cette nouvelle méthode permet de vendre son bien au meilleur prix du marché dans un délai de quatre semaines



LE CONSTAT

Le marché de l'immobilier est très concurrentiel (trop d'interlocuteurs et manque de transparence)

Il évolue sans cesse, aucune solution simple n'existe pour connaître la valeur exacte du bien à l'instant T (Les prix sont souvent surévalués et le bien ne se vend pas)

Le vendeur n'a jamais la certitude d'avoir vendu au meilleur prix

C'EST LA CONFRONTATION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE QUI FAIT LE PRIX DU MARCHÉ.

NOTRE SOLUTION

Mobiliser un maximum d'acquéreurs en mettant le bien à un prix d'appel attractif (20 à 30 % en dessous de la valeur du marché)

Être sur tous les supports de communication pour capter 100 % des prospects

Créer une concurrence positive entre ces acquéreurs en leur donnant la possibilité d'enchérir au plus juste, via une salle des ventes virtuelle, en fonction des offres concurrentes



“
AU LIEU D'AVOIR DES NÉGOCIATIONS
À LA BAISSÉ, NOUS ALLONS CHERCHER
DES OFFRES À LA HAUSSE
”

LES ÉTAPES

Signature du
mandat



Estimation du bien

Détermination avec le vendeur :

- Du prix de réserve
- Du calendrier de la vente
- Préparation du bien à la vente (Home staging)

Mandat exclusif à courte durée (4 à 12 semaines)

Diffusion de
l'annonce



Plan de communication :

Reportage photo et vidéo

Diffusion sur tous types de supports (web, presse, réseaux sociaux ...)

Visites



Inscription en ligne sur le site 36h- immo.com

Visites individuelles planifiées sous forme de créneau de visite pendant 2 à 3 semaines

Déroulement
des enchères



Vente sur un délai de 2h de temps

Conditions pour participer à la vente : avoir visité le bien et signé la demande d'agrément, carte d'identité et le plan de financement

Offres en direct visibles par tous en temps réel sur 36h-immo.com

Toute offre reçue dans les 2 dernières minutes, repousse la fin de vente de 2 minutes supplémentaires

Signature
offre
compromis



Le vendeur retient l'offre qui répond à ses attentes (la plus élevée où le meilleur financement) et reste de libre d'en choisir aucune si le prix de réserve n'est pas atteint.

Signature du compromis

La suite se déroule comme une vente traditionnelle

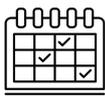
Aucun frais supplémentaires ne sont à prévoir ni pour l'acquéreur, ni pour le vendeur

Avantages vendeurs



Opportunité d'**obtenir le meilleur prix du marché** par la confrontation de l'offre et de la demande

Vente rapide (4 semaines)



Calendrier des opérations planifiées (publicité, séances de visites, dates de réception des offres, ...)

Saisie en temps réel des offres d'achat permet de suivre en toute transparence l'évolution de la vente et **choix du dossier à la fin de la vente**



Avantages acquéreurs

Expertise qualifiée : Grâce au jeu de ★★★★★ l'offre et la demande, l'acquéreur a l'assurance d'acheter le bien à son juste prix

Sérénité : L'acquéreur a le temps de réflexion car aucune offre ne peut être émise avant le début des enchères



Transparence : Tous les éléments du bien (Expertises, AG...) sont disponibles sur la plateforme

Simple : Pas de dépôt de chèque ou consignation pour participer - toute participation est gratuite -



Rassurant : Conforte l'acquéreur dans son achat en lui montrant les offres d'autres personnes intéressées par le même bien



Vous avez des questions ? Nous sommes à votre écoute !



LVI IMMO

Kevin CROS: 06 85 95 30 47 - kevin.cros@lvi-immo.com
Emmanuel CLEMENT : 06 48 26 52 56 - Emmanuel.clement@lvi-immo.com
WWW.LVI-IMMO.COM

SARL au capital de 10 000 € - SIREN 930 709 852 - CPI 3402 2024 000 000 045 CCI de Montplllier