Le guide des propriétaires entre Bassin et Landes

Vendre sans s'en occuper

Vous voulez vendre. Pas devenir chef de chantier.



Vendre une maison, ce n'est pas seulement trouver un acheteur. C'est aussi le diagnostiqueur à caler, le contrôle d'assainissement, le syndic qui ne répond pas, les visites du samedi, la négo, le dossier du notaire… Bref, un deuxième boulot.

> ***Ma promesse :** vous me confiez les clés, je m'occupe du reste jusqu'à la signature chez le notaire.*

Qui suis-je ?

Vanessa Leflot, conseillère immobilier iad depuis 2017. Salloise, j'accompagne les propriétaires de Salles, du Val de l'Eyre, du Sud-Bassin et du Nord des Landes.

Une seule interlocutrice

Du début à la fin, c'est moi. Pas de standard, pas de « je transmets à mon collègue ».

EI Vanessa LEFLOT, mandataire indépendante en immobilier (sans détention de fonds), agent commercial de la SAS I@D France, immatriculé au RSAC de BORDEAUX sous le numéro 50398573100028, titulaire de la carte de démarchage immobilier pour le compte de la société I@D France SAS.

Votre vente en 6 étapes

Regardez bien la ligne « Ce que vous faites ». C'est tout le principe.

IMMOBILIER

1

Je prépare votre vente

- Je viens découvrir votre chez-vous et je le passe en revue
- Je l'estime au juste prix du marché local
- Je vous conseille pour le mettre en valeur avant les photos
- Je fais les photos et j'écris l'annonce
- Je vous envoie le mandat à signer en ligne

Vous : **vous m'ouvrez la porte une fois, puis vous signez en ligne, où que vous soyez.**

2

Je gère les diagnostics et les contrôles

- Je prends rendez-vous avec le diagnostiqueur et je suis présente le jour J
- J'organise le contrôle de l'assainissement, individuel ou collectif
- Je programme le ramonage si besoin
- Je suis là à chaque passage : pas de congé à poser

Vous : **rien.**

3

Je rassemble le dossier du notaire

- Je réunis les papiers du bien : titre de propriété, factures de travaux de moins de 10 ans, DAACT (conformité des travaux)
- En copropriété, je fais le lien avec le syndic : PV d'AG, appels de fonds, notice de sécurité
- En lotissement, je récupère le cahier des charges et le règlement
- Pour un terrain, je demande le certificat d'urbanisme (CU) et je vérifie si l'étude de sol G1 est obligatoire

Vous : **rien. Je vais à la pêche aux papiers à votre place.**

4

J'organise et je fais les visites

- Je vérifie le financement des acheteurs avant de leur faire visiter
- J'organise et je cale les visites
- Je fais visiter, vous n'avez pas besoin d'être là
- Après chaque visite, je vous envoie un compte rendu

Vous : **vous lisez le compte rendu.**

5

Je négocie pour vous

- Je discute avec les acquéreurs
- Je vous présente les offres

Vous : **vous dites oui ou non.**

6

Je vous accompagne jusqu'à l'acte

- Je fais le lien avec les notaires et je suis l'intermédiaire entre tout le monde
- Je suis présente au compromis et à l'acte définitif
- Je fais le relevé des compteurs juste avant l'acte
- Je m'occupe de la remise des clés
- Avec vous, je filme de courtes vidéos tutos (piscine, puits, pompe à chaleur…) que j'envoie aux acquéreurs avec les notices après la signature : un mode d'emploi à vie

Vous : **vous signez.**

EI Vanessa LEFLOT, mandataire indépendante en immobilier (sans détention de fonds), agent commercial de la SAS I@D France, immatriculé au RSAC de BORDEAUX sous le numéro 50398573100028, titulaire de la carte de démarchage immobilier pour le compte de la société I@D France SAS.

Les 3 seules choses que vous ferez

1

Signer le mandat

Par signature électronique, sans vous déplacer.

2

Dire oui

À l'offre qui vous convient.

3

Signer chez le notaire

Et je serai à côté de vous.

Le reste, c'est mon travail. Et je ne lâche rien jusqu'à la signature.

Ils m'ont fait confiance

« Suite à un impératif familial, nous avons fait le choix d'une vente en cascade. Par manque de disponibilités personnelles et de connaissances en immobilier, nous avions la crainte de ne pas réussir à réaliser notre projet dans un délai assez court. Vanessa a répondu à toutes nos attentes en nous accompagnant depuis l'estimation jusqu'à la vente de notre bien de manière très professionnelle. Elle a su nous conseiller, organiser efficacement les visites de notre ancienne maison et rester disponible pour répondre à nos questions et inquiétudes. Son accompagnement nous a été très précieux pour vivre cette étape sereinement et nous profitons aujourd'hui avec bonheur de notre nouvelle maison ! »

Dorah, Belin-Béliet · vente

« Ce que je redoutais le plus, c'était de ne pas savoir quoi dire pendant les visites et de faire des erreurs bêtes qui font échouer une vente. À partir du moment où Vanessa a pris la vente en main, je n'ai plus eu à me soucier des appels pour répéter ce qu'il y avait déjà dans l'annonce. Elle a géré les visites et l'administratif parfaitement. À un ami qui hésite, je dirais : ne fais pas comme moi, laisse ton ego de côté, gagne du temps et laisse faire une professionnelle. »

Clément, Mérignac · vente

« J'avais peur de ne pas trouver un locataire fiable, de mal analyser les dossiers et de faire les mauvais choix. J'ai particulièrement apprécié les précieux conseils de Vanessa avant la mise en location (estimation du loyer, diagnostics réglementaires, aménagement du mobilier…), son dynamisme pour valoriser ma maison et sa rigueur pour sélectionner des profils sérieux. À un ami qui hésite, je dirais de lui confier son bien les yeux fermés : son accompagnement et son efficacité garantissent une sérénité absolue. »

Loriane, Salles · location

On en parle 15 minutes ?

Vous me présentez votre projet, je vous propose une stratégie de vente sur mesure. Sans pression, sans engagement. Par téléphone ou par email, comme vous préférez.

06 47 00 24 64

vanessa.leflot@iadfrance.fr



Appelez-moi !

EI Vanessa LEFLOT, mandataire indépendante en immobilier (sans détention de fonds), agent commercial de la SAS I@D France, immatriculé au RSAC de BORDEAUX sous le numéro 50398573100028, titulaire de la carte de démarchage immobilier pour le compte de la société I@D France SAS.