

Pour votre **projet immobilier**

Pour votre recherche,
contactez :

Fabien Andréoléty
fandreolety@performtransaction.fr
06 23 21 25 01

105 rue des Alliés
38100 GRENOBLE

PERFORM 
TRANSACTION





PERFORM TRANSACTION

Perform'Transaction : l'immobilier neuf et ancien sur le bassin grenoblois.

Parce que la vente ou l'acquisition d'un bien immobilier est une étape importante, Perform'transaction a l'ambition de vous accompagner de manière experte, sécurisée et humaine. Afin d'y parvenir, Perform'Transaction s'appuie sur une référence de l'immobilier : Fabien Andréoléty.

Depuis 1967, la famille Andréoléty, avec ses compétences et son dynamisme, a accompagné un grand nombre de grenoblois dans leur acquisition.

Ventes, achats, locations... dans le neuf comme dans l'ancien, Fabien Andréoléty et son équipe se mettent à votre écoute pour la réussite de votre projet.

Une agence immobilière comme les autres ? pas tout à fait...

L'immobilier est une activité qui ne s'improvise pas. S'entourer d'une agence experte permet de sécuriser sa transaction dans un cadre de plus en plus réglementé. Aujourd'hui la majorité des transactions se fait avec un professionnel de l'immobilier qui veille à l'aboutissement de votre acquisition.

Fort de ce constat, Perform'Transaction met un point d'honneur à appliquer sa méthode : considérer votre projet sous toutes ces facettes pour n'en négliger aucune.

- > Estimation complète et personnalisée
- > Collecte de l'ensemble des documents indispensables à la mise en vente
- Prise de mandat
- > Mise en valeur du bien et commercialisation
- > Offre d'achat sécurisée (solvabilité acquéreurs)
- > Préparation de la promesse de vente et accompagnement jusqu'à la signature de l'acte authentique
- > Fidélisation de nos clients

2 formules de mandats :

MANDAT SIMPLE

- 1 Estimer votre bien pour la mise en vente.
- 2 Constituer le dossier complet pour la mise en vente.
- 3 Reportage photos, fiche du bien.
- 4 Prendre le temps de préparer les visites, vérifier l'identité et le montage financier des clients acquéreurs avant de programmer des visites
- 5 Plus de 25 sites internet (mettre les sites les plus connues et après juste le nombre).
- 6 Constitution du dossier pour préparer la promesse de vente complet faire le suivi pour vérifier les différentes closes, accompagnement de la promesse et à l'acte Authentique.

MANDAT EXCLUSIF

- 1 Un seul interlocuteur pour cette mission.
- 2 Estimer votre bien pour la mise en vente.
- 3 Constituer le dossier complet pour la mise en vente avec la meilleure stratégie de commercialisation.
- 4 Reportage photos, visite virtuelle, fiche personnalisée, drone, panneau, mailings, magazines...
- 5 Prendre le temps de préparer les visites, vérifier l'identité et le montage financier des clients acquéreurs avant de programmer des visites
- 6 Plus de 25 sites internet (mettre les sites les plus connues et après juste le nombre).
- 7 Constitution du dossier pour préparer la promesse de vente complet faire le suivi pour vérifier les différentes closes, accompagnement de la promesse et à l'acte Authentique.
- 8 Dans le cas où les acquéreurs sont présentés par les clients vendeurs une remise exceptionnelle sera déduite à hauteur de 30 % sur les honoraires globales.

Barème d'honoraires 2021

En TTC au 1^{er} juin 2021.
Transactions immobilière traditionnel : ANCIEN
Prix de vente Net.

	Mandat Exclusif	Mandat Simple
1€ à 100 000€	Forfait de 4 000 €	5 000 €
100 001€ à 250 000€	4,5%	5%
250 001€ à 500 000€	4%	4,5%
500 001€ à plus de 1 000 000€	3,5%	4%

Avec un Forfait de 1000€ pour un garage