

VENTE INTERACTIVE

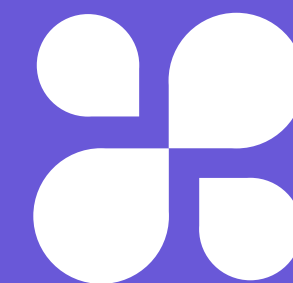
Enchère volontaire

-PAS DE CONSIGNATION

-PAS DE FRAIS SUPPLEMENTAIRES

-PAS D'ENGAGEMENT(SIMPLE OFFRE D'ACHAT)

-PAS D'OFFRE ACCEPTEE EN DESSOUS DU NET VENDEUR



AVANTAGES POUR LE VENDEUR

1. Obtenir la meilleure offre :

- En utilisant une approche stratégique, le vendeur peut maximiser ses gains **en attirant des offres compétitives**.

2. Finies les estimations contradictoires :

- **En fixant un prix de réserve garanti**, le vendeur élimine les incertitudes liées aux évaluations divergentes, assurant ainsi une base solide pour la négociation.

3. Prix de réserve garanti :

- Cette garantie offre au vendeur **une protection contre la vente à un prix inférieur à sa valeur estimée**, assurant ainsi une transaction équitable et rentable.

4. Stratégie de vente adaptée :

- En élaborant une stratégie de vente personnalisée, le vendeur peut cibler efficacement les acheteurs potentiels, **maximisant ainsi les chances de conclure une vente avantageuse**.



AVANTAGES POUR L'AQUEREUR

1. Faire la meilleure offre :

L'acquéreur a l'opportunité de présenter la meilleure offre en fonction de ses critères et de la valeur qu'il attribue au bien.

2. Acheter au juste prix :

Grâce à la transparence sur le bien, notamment en fournissant des informations sur la ville et l'adresse, l'acquéreur peut évaluer correctement la valeur du bien et faire une offre en conséquence.

3. Budget et coûts :

Maîtrisez votre budget grâce à des coûts transparents et des solutions personnalisées. Profitez également de délais de réponse fixés, garantissant une expérience fluide et réactive pour une collaboration fructueuse.

OBJECTIF PRINCIPAL

Optimisation de la Vente Immobilière :

Réduction du Délai de Vente:

- Analyse du marché pour des ajustements compétitifs et une mise en valeur efficace du bien.

Relance des Acheteurs:

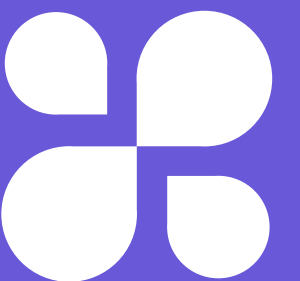
- Communication proactive, offres spéciales et suivi personnalisé pour raviver l'intérêt.

Sensibilisation du Vendeur:

- Analyse des retours pour des ajustements, éducation sur le marché pour des attentes réalistes.

Conclusion:

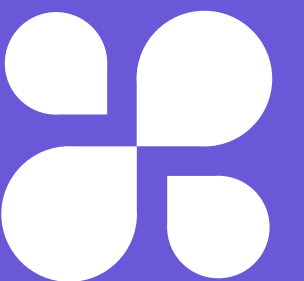
- ***Collaboration étroite pour un succès partagé et une vente rapide.***



DANS QUEL CAS L'UTILISER



- **La vente aux enchères immobilière s'adapte parfaitement aux successions, baisses de prix, estimations incertaines et divorces. Elle assure une répartition équitable en cas de forte demande, ravive l'intérêt en cas de baisses de prix successives, et offre une solution neutre en cas de désaccord ou de doute sur l'estimation. En résumé, cette méthode dynamique répond efficacement aux divers défis du marché immobilier**



EXEMPLE

*PRIX DE RESERVE

Prix minimum fixé par le vendeur lors d'une vente aux enchères en dessous duquel la propriété ou le bien ne sera pas vendu

PRIX DE DEPART

150 000 €

PRIX DE RESERVE*

200 000 €

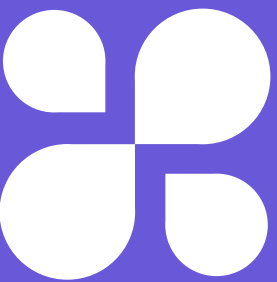
DUREE

3 A 15 JOURS

LE PROCESSUS DE VENTE POUR VOUS

1. Signature du Mandat : Choisissez entre **mandat simple ou exclusif**.
2. Diffusion et Visites : **Diffusion** stratégique, **visites** professionnelles.
3. Offres Claires : **Nous recueillons** des offres complètes.
4. Sélection Facile : **Recevez toutes les offres** et laissez notre équipe vous guider dans le choix du meilleur dossier.

Conclusion : Chez CASANEDEN, simplifiez votre vente immobilière pour une expérience sans tracas. Faites confiance à notre expertise.



Nos dernières offres

FORBACH

PRIX DE DEPART
150 000 €

PRIX DE RESERVE
210 000 €

MEILLEURE OFFRE
197 000 €



THIONVILLE

PRIX DE DEPART
225 000 €

PRIX DE RESERVE
330 000 €

MEILLEURE OFFRE
310 000 €



MARSEILLE 13E

PRIX DE DEPART
180 000 €

PRIX DE RESERVE
260 000 €

MEILLEURE OFFRE
228 000 €



PARIS 16E

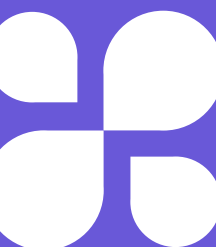
PRIX DE DEPART
540 000 €

PRIX DE RESERVE
600 000 €

MEILLEURE OFFRE
630 000 €



Pour les trois autres offres, le mystère demeure du côté des vendeurs. Ont-ils déjà cédé aux charmes d'une proposition ou attendent-ils l'offre idéale ? Le dénouement de cette intrigue immobilière reste entre leurs mains.



FIN DE LA VENTE INTERACTIVE

Enchère volontaire

CASANEDEN

06 58 82 99 58

contact@casaneden.com

AGENCE DIGITALE

CPI I : 5705 2018 000 035 834

