À l'attention de
Madame, Monsieur Anatole

Rapport réalisé le
26/10/2026

Rapport d'analyse de votre bien immobilier



Caractéristiques du bien
6 Rue et Place du Grand Paradis
84000 Avignon
Maison
210 m²
8 pièces



Votre conseiller

Ludivine Durand
06 33 44 55 66
ludivine.durand1983@gmail.com

liberkeys | L'AGENCE IMMOBILIÈRE BY IZIMMO, FILIALE Crédit Mutuel ARKEA

Des fondations solides

Un réseau national, filiale d'un groupe bancaire, au service de votre projet



+ de 250 agents dans toute la France

Une couverture nationale avec des agents sélectionnés pour leur professionnalisme, des experts locaux qui vous offrent la proximité nécessaire à la réussite d'un projet immobilier

Un agent proche de chez vous, une présence nationale

Filiale du Crédit Mutuel Arkea depuis 2022

Le seul réseau de mandataires immobiliers filiale d'un grand groupe bancaire: la garantie d'un niveau d'exigence élevé appliqué à votre projet immobilier, pour plus de sérénité.

Crédit Mutuel ARKEA

+ de 8000 projets accompagnés depuis 2020

La méthode Liberkeys

FOCUS EXPERIENCE CLIENT

au coeur de tous nos processus, notre formation, nos objectifs

TECHNOLOGIE

pour passer moins de temps sur l'administratif et plus de temps avec les clients

EXPERTS LOCAUX

la proximité d'un expert local, qui connaît votre ville, ses biens et ses acheteurs



Votre conseiller

Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com

Votre agent Liberkeys

La proximité d'un agent local, expert de son secteur



Ludivine Durand

Agent immobilier passionné depuis plus de 10 ans, je suis à votre écoute pour vous accompagner dans tous vos projets immobiliers.

Notre engagement n°1 : La satisfaction client



Nos clients mettent en avant l'engagement et le professionnalisme de nos agents, l'accompagnement 100% personnalisé et la rapidité des ventes réalisées.

★★★★★

Un service et un accompagnement de haut niveau

Tous les acquéreurs et vendeurs devraient avoir la chance de bénéficier de ce type d'accompagnements pour leurs projets immobilier.
Prévenante, à l'écoute et bienveillante, elle redonne ses lettres de noblesse à cette profession ! Encore merci !
Michel L.

★★★★★

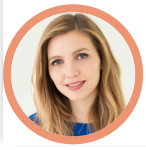
Efficacité et bienveillance remarquables !

Après quatre mois sans résultat auprès d'une autre agence, j'ai confié la vente de ma maison à Liberkeys. En une semaine seulement, vendue !
J'ai été impressionnée par le sérieux, la disponibilité de mon agent qui a su valoriser mon bien avec des photos superbes et une stratégie de mise en avant efficace.
Annick P.

Liberkeys est N°1 dans la catégorie immobilier sur Trustpilot avec + de 4000 avis !

Ma rémunération dépend de votre satisfaction !

Liberkeys est le seul réseau à intégrer la satisfaction de ses clients dans le calcul de la rémunération de ses conseillers.



Votre conseiller

Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com

L'accompagnement Liberkeys

Une connaissance parfaite et centralisée de votre projet et de votre bien



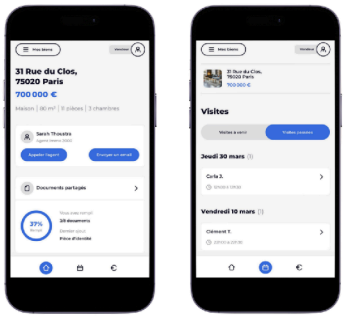
Un interlocuteur unique, la garantie d'une vente efficace et sereine

+

UN PARCOURS DIGITALISÉ = UN AGENT PLUS EFFICACE



Espace vendeur accessible 24/7



UNE EQUIPE D'EXPERTS EN SUPPORT

Légal/Conformité | Marketing/Data | Communication



Stratégie commerciale | Finance



TOUJOURS INFORMÉ

Avec notre suivi régulier, vous maîtrisez parfaitement la stratégie tout au long de la commercialisation

- **Compte rendu pour chaque visite**
- **Appel hebdomadaire**
- **Bilan mensuel de commercialisation**



Votre conseiller

Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com

Votre bien et votre projet

Les éléments structurants de votre vente

Votre projet

Surface 210 m²	8 pièces	2 étages	-	4 chambres	1850

Maison 8 Pièces 210 m² à Avignon (84)

Avignon intra muros, quartier très calme. Superbe vue sur le Palais des Papes pour cette grande maison de ville avec terrasse et garage double.
Dans un environnement calme et privilégié, cette élégante maison de ville datant de 1850 développe 210 m² entièrement rénovés et offre un cadre de vie rare au cœur de la cité historique.
Rénovée avec soin, elle a su préserver toute son authenticité : plafonds à la française, belles hauteurs sous plafond, volumes généreux et confort contemporain.
La maison propose 8 pièces, 4 chambres et 2 salles de bains, avec de vastes espaces de réception baignés de lumière, une cuisine équipée ouverte et un salon agrémenté d'une cheminée.
Au dernier niveau, dominant les toits d'Avignon, une pièce supplémentaire ouvre sur une belle terrasse ensoleillée de 13 m² offrant une vue remarquable sur le Palais des Papes.
Atout particulièrement rare en intra-muros : un grand garage double, bénéficiant d'une très belle hauteur sous plafond, permettant de stationner deux véhicules.

Aménagement intérieur	Aménagement extérieur	Informations complémentaires	
1 salle de bain		État : refait à neuf	
1 salle d'eau		Ancien	
1 cuisine		DPE C GES A	
4 chambres		Mode de chauffage : individuel	
		État d'occupation : libre	

Points forts

1. Emplacement
2. Terrasse
3. Parking
4. Refait à neuf

Points à défendre

1. 4 chambres pour 2 sdb



Votre conseiller

Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com

Contexte socio-économique

La population de votre zone a un impact sur votre vente



Votre secteur
La Balance-Palais des Papes

Population
2 687

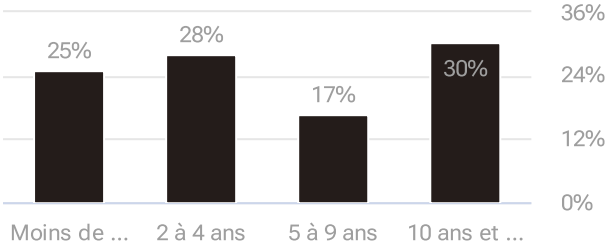
Nombre de ménages
1773

Revenu mensuel
1893 €

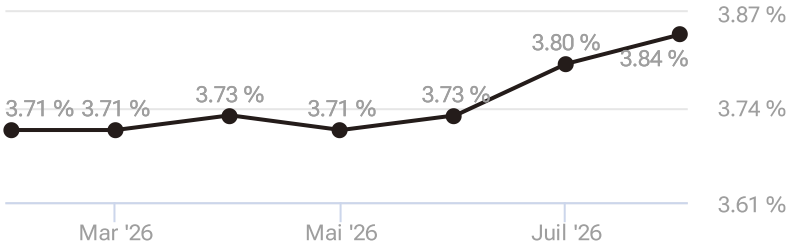
PERSONNE SEULE	COUPLE	FAMILLE	MONOPARENTALITÉ
66 %	15 %	8 %	7 %
Intéressée par	Intéressé par	Intéressée par	Intéressée par
T2 - T3	T3 - T4	T3 - T5	T3 - T4
Budget	Budget	Budget	Budget
126 930 € - 173 022 €	173 022 € - 209 417 €	173 022 € - 220 000 €	173 022 € - 209 417 €
Revenu nécessaire*	Revenu nécessaire*	Revenu nécessaire*	Revenu nécessaire*
1 882 € - 2 566 €	2 566 € - 3 106 €	2 566 € - 3 263 €	2 566 € - 3 106 €

*Revenu mensuel calculé pour un emprunt de 25 ans au taux d'intérêt de 3,84% - Source BDF/Yanport

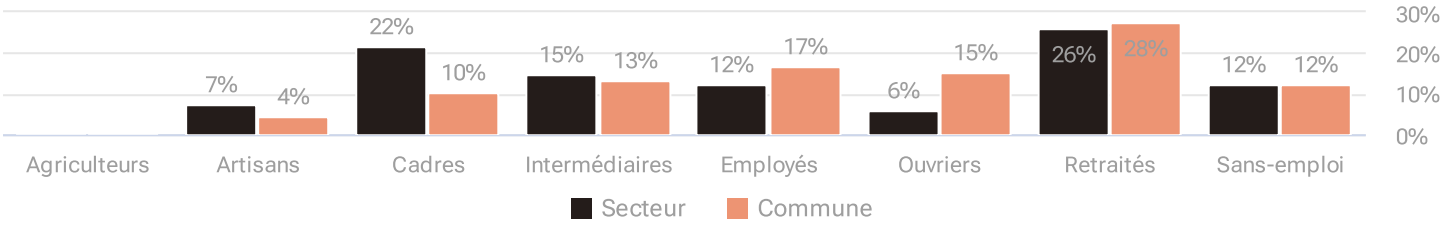
Ancienneté d'emménagement
Source INSEE 2022



Évolution des taux d'intérêts
Source Banque de France



Activité des ménages
Source INSEE 2022



Pour cibler les acquéreurs potentiels de votre bien, il est important d'analyser les éléments socio-économiques du secteur : population, revenu des ménages, budget disponible, activités.



Votre conseiller

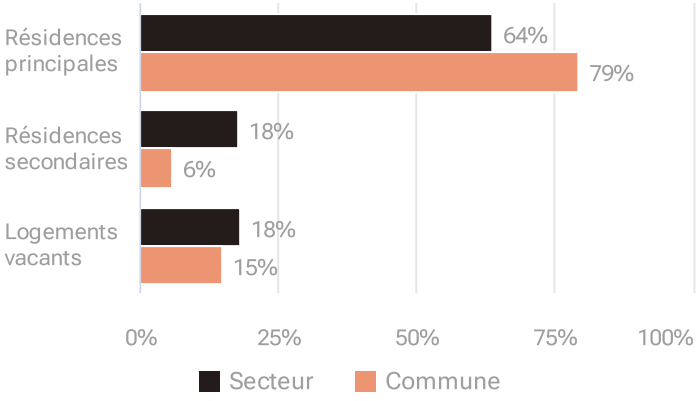
Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com

Contexte socio-économique

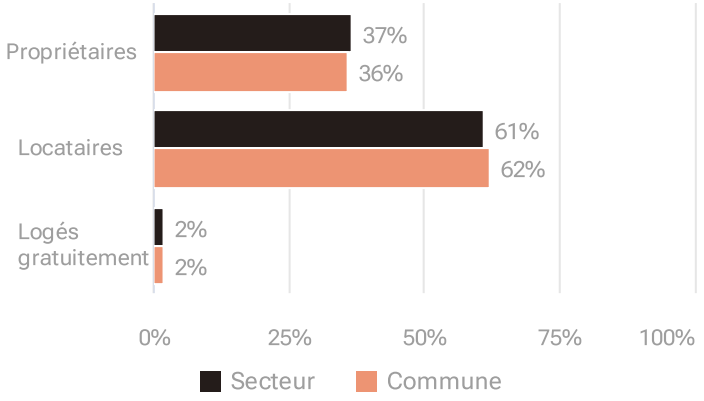
La population de votre zone a un impact sur votre vente

	Secteur	Commune
Maisons	129	14 750
Appartements	2 638	39 976
HLM	0 %	24 %

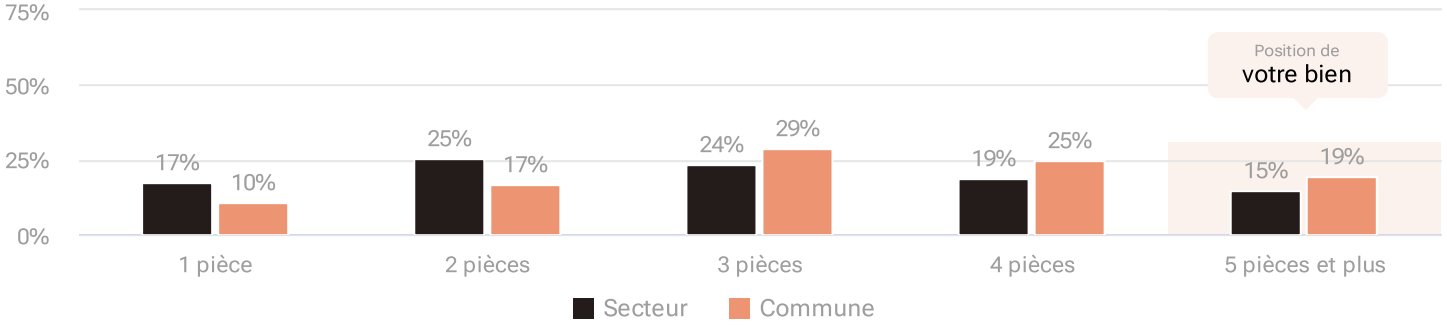
Répartition des logements
Source Insee 2022



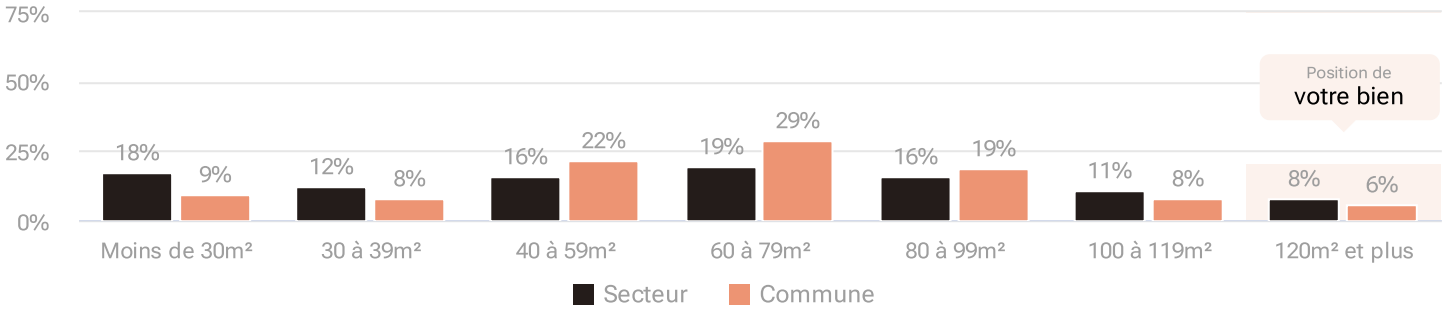
Statut d'occupation
Source Insee 2022



Nombre de pièces
Source Insee 2022



Distribution des surfaces
Source Insee 2022



Les données du marché résidentiel montrent que le secteur est majoritairement constitué de biens de 3 pièces (29 %). Les biens entre 60 m² et 80 m² représentent 29 % du secteur.



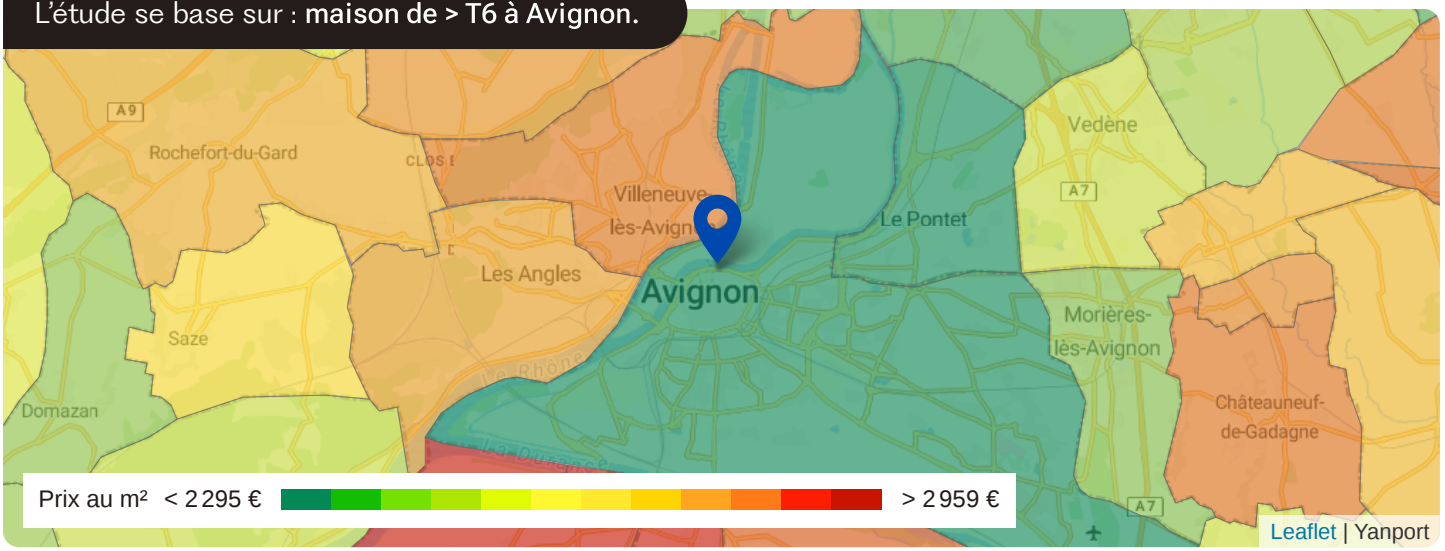
Votre conseiller

Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com

Prix du marché

Les dernières évolutions sur votre secteur

L'étude se base sur : **maison de > T6 à Avignon.**



Calculé sur les 24 derniers mois - Source Indicateurs Yanport

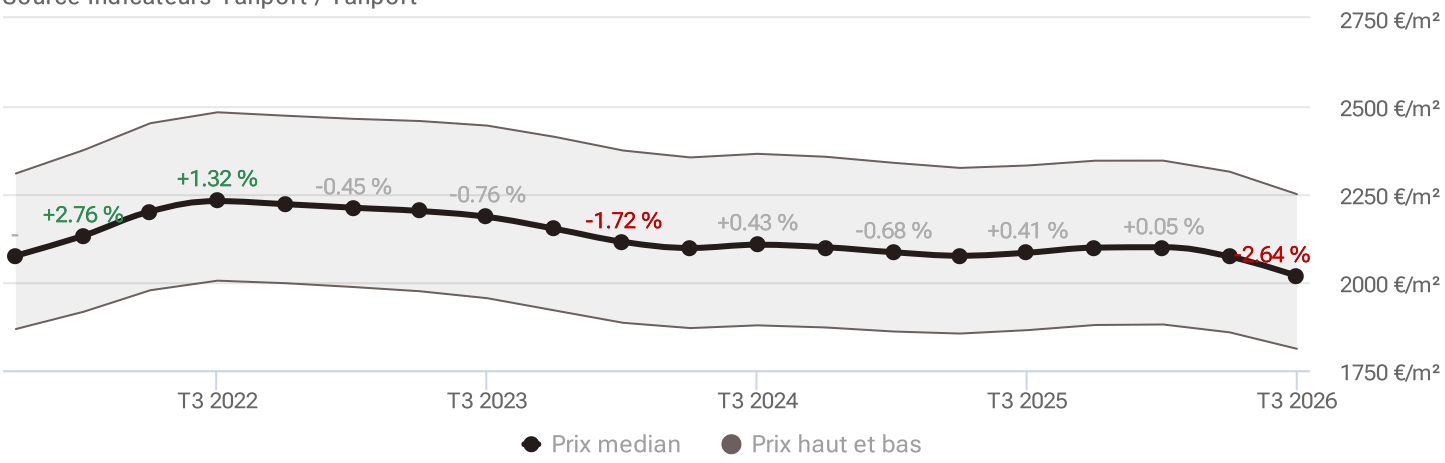
Fourchette de prix de vente

Calculée au T3 2026 : Source Indicateurs Yanport

Prix au m² bas	Prix au m² médian	Prix au m² haut
1 811 €/m²	2 018 €/m²	2 250 €/m²

Évolution des prix du marché

Source Indicateurs Yanport / Yanport



Depuis 6 mois	Depuis 1 an	Depuis 2 ans
-3,9 %	-3,2 %	-4,2 %

La valeur de votre bien est influencée par les tendances du marché, actuellement, le marché est en baisse, enregistrant une diminution de -3.9 % au cours des six derniers mois.



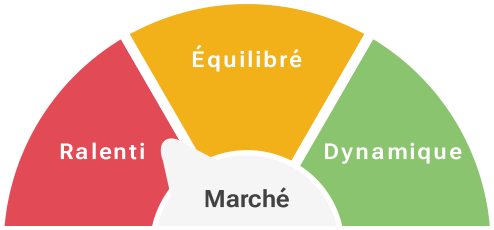
Votre conseiller

Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com

Tension du marché

La situation actuelle sur votre secteur

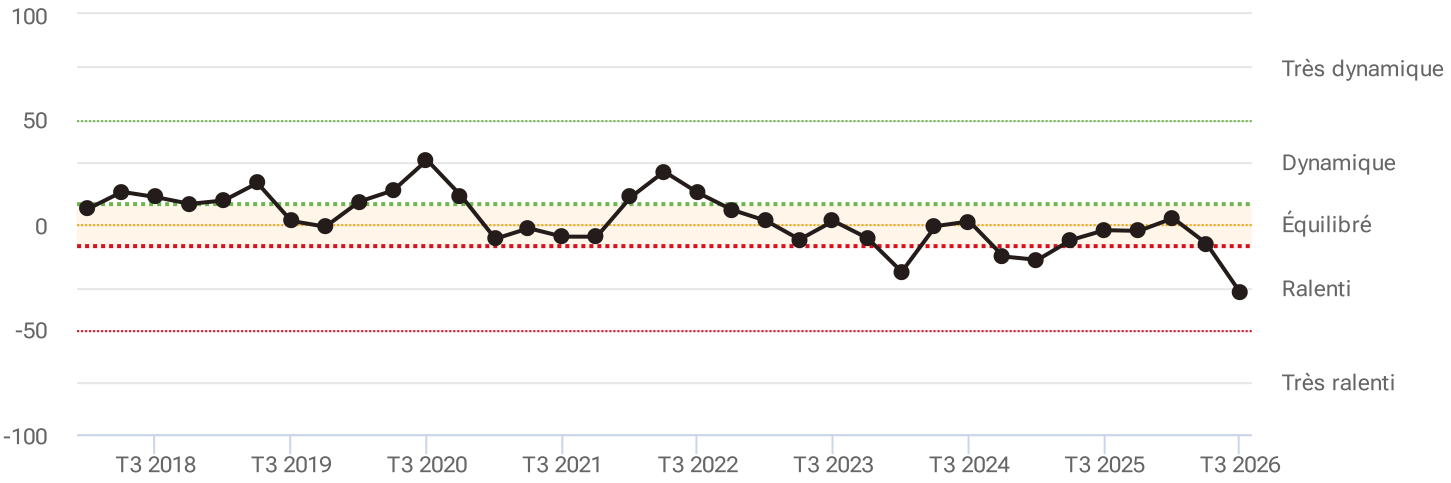
Tensiomètre
Calculée au T3 2026 : Source Yanport



L'offre excède la demande, provoquant des baisses de prix, des ventes plus longues et des négociations.

L'influence de la tension sur les prix doit être modérée par les caractéristiques de votre bien.

Évolution de la tension
Source Yanport



Stocks

Excédent de biens sur le marché

Délais de vente

Délais supérieurs à la tendance du marché

Révision des prix

Beaucoup de baisses de prix sur le secteur

Délais de vente
Durée de diffusion sur internet des biens sur les 6 derniers mois

Les 25% les plus rapides	La médiane	Les 25% les plus lents
33 jours	93 jours	188 jours

Mesurer la tension du marché permet de fixer un prix compétitif et d'optimiser les chances de vendre rapidement votre bien en fonction de la demande actuelle.



Votre conseiller

Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com

Les taux d'intérêt et le marché immobilier

Les taux d'emprunt ont un impact sur la capacité d'emprunt des acquéreurs

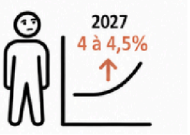
Somme empruntée / Revenu mensuel net nécessaire	**Jan 2022** → 1%	**Jan 2025** → 2,8%	**Jan 2027** → 4%
100 000€	1 150€	1 400€	1 600€
200 000€	2 300€	2 800€	3 200€
300 000€	3 450€	4 200€	4 800€
400 000€	4 600€	5 600€	6 400€
500 000€	5 700€	7 050€	8 000€
600 000€	6 850€	8 450€	9 600€
700 000€	8 000€	9 850€	11 200€
800 000€	9 150€	11 250€	12 800€

*Revenu net mensuel nécessaire, emprunt sur 25 ans, taux d'endettement de 33 %, hors assurance.



28 et 32%
de perte de pouvoir d'achat immobilier

pour les acheteurs en 2027 vs 2022



Remontée des taux

projection début 2027

Quelles options pour les acheteurs ?



Adapter sa recherche
Rechercher un bien plus petit, renoncer à certains critères, ajuster la localisation souhaitée...



Augmenter son apport
Pas possible pour tous les acheteurs. Pour concerver le même budget qu'en 2025, il faut augmenter son apport de +12% en 2027.



Négocier le prix
Les acheteurs ajustent leur offre à leur capacité d'achat.
+78 % de négociation entre 2022 et 2026 au niveau national.



Renoncer à l'achat
Faute de capacité d'emprunt suffisante, certains acheteurs renoncent ou reportent leur projet. Moins d'acheteurs = prix sous pression et délais plus longs.



Votre conseiller
Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com

Les éléments clés pour réussir votre vente

Identifier et cibler les acheteurs pertinents

4 dimensions clés pour analyser la demande

Etape de vie

🏡 Famille, jeune actif, retraité : nous identifions les acheteurs dont le style de vie correspond à votre bien.

Usage du bien

🏢 Résidence principale, investissement locatif, pied-à-terre : nous ciblons les acheteurs selon leur projet immobilier.

Niveau d'expertise

👩‍🎓 Premier achat, investisseur averti : nous adaptons notre communication au niveau de connaissance de chaque acheteur.

Logique de décision

📊 Rationnelle, émotionnelle : nous comprenons les motivations des acheteurs pour mieux valoriser votre bien.

Quelques profils d'acheteurs



Famille monoparentale

Sécurité, faible budget, commodités, chambres, fonctionnalité



Couple sans enfant

Informé, pouvoir d'achat, style de vie, projet évolutif, prestations



Couple avec enfants

Sécurité, pouvoir d'achat, espaces (int. et ext.), projection long terme, fonctionnalité



Primo-accédant

Inexpérience, faible budget, accompagnement, projet flexible, motivation



Primo-investisseur

Marché maîtrisé, projet patrimonial, travaux, location longue durée, optimise l'emprunt



Multi-investisseur

Rendement, travaux, pouvoir d'achat fort, peu de critères, location court/long terme



Marchand de biens

Ultra-informé, revente rapide, gros travaux, plus-value, paiement sans conditions



Retraité / Senior

Confort, gros apport, tranquillité, cléf en main, accessibilité



Résidence secondaire

Sécurité, pouvoir d'achat, confort, location courte durée, haute exigence



Etranger

Confiance, pouvoir d'achat, haute exigence, simplicité, accessibilité



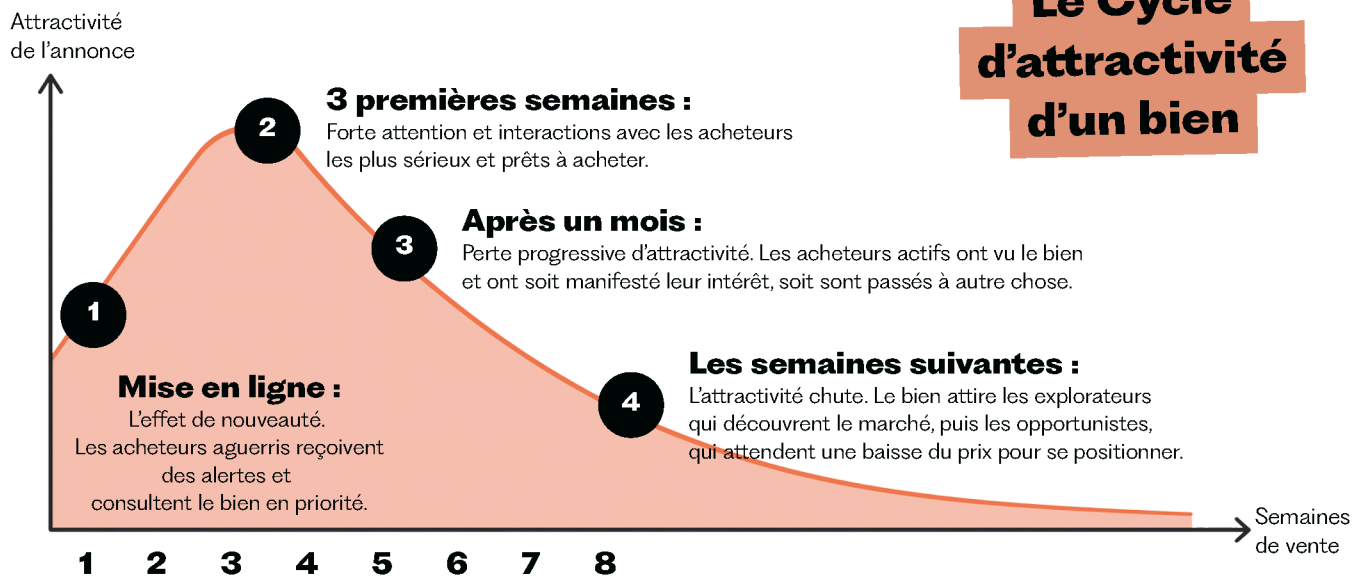
Votre conseiller

Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com

Les éléments clés pour réussir votre vente

Choisir ensemble une stratégie adaptée à votre projet

Le Cycle d'attractivité d'un bien



Les différents types d'acheteurs en 2026



Rêveurs

Peuvent acheter au-dessus du marché



Opportunistes

Cherchent à acheter en dessous du prix du marché



Explorateurs

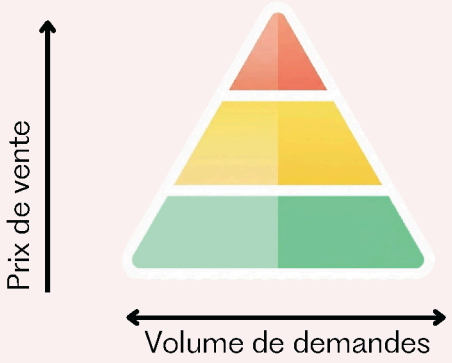
N'achètent pas encore



Aguerris

Achètent au prix du marché

L'importance d'un bon positionnement prix



Un bien se vend au prix du marché, jamais au-dessus :

Se positionner au-dessus de ce prix c'est rendre le bien invisible à tout une partie de la demande, et :

- au mieux, générer peu de demandes et s'exposer à une négociation plus importante,
- au pire, laisser le bien s'user sur le marché, perdre en attractivité et donc en valeur.



Votre conseiller

Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com

La mise en avant de votre bien

Attirer et convaincre 100% des acheteurs potentiels

96%

des ventes immobilières commencent sur Internet

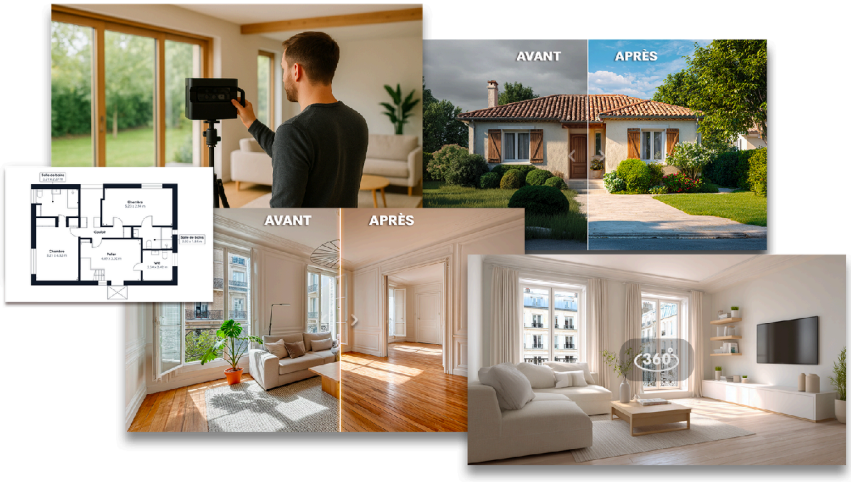
L'impact de photos de qualité

Jusqu'à 18 fois plus de consultations, 3 fois plus de visites et une durée de vente divisée par 2

L'importance de la diffusion

La perception de la valeur et la motivation sont influencées par la diffusion. Même un bien de qualité, mal présenté semblera moins attractif.

Créer de la rareté, c'est créer de l'attractivité !

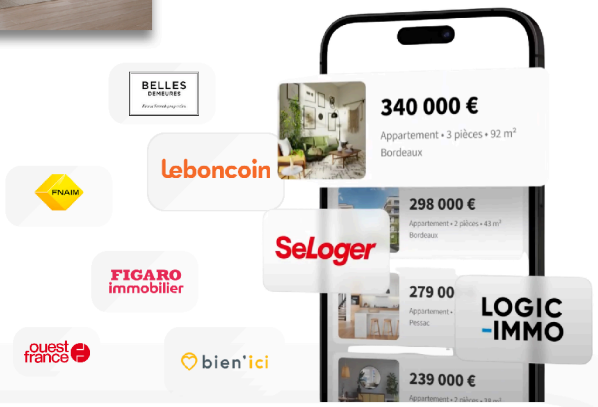


Des photos qui font la différence

- **Photos de qualité professionnelle**
- **Visite virtuelle**
- **Plan 2D**
- Retouches photos via des outils IA
- **Homestaging virtuel**
- Application dédiée photos immobilières
- Service marketing pour des retouches

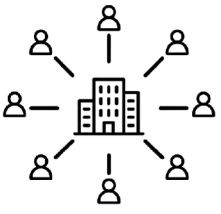
Une diffusion premium

- **Pas de vitrine = 100% du budget pour votre présence digitale**
- **Diffusion premium sur Seloger et LeBonCoin**
- Plus de 50 portails de diffusion
- Base acquéreurs de plus de 50,000 contacts
- **Boosts pour faire remonter l'annonce**



Objectif : capter tous les acheteurs

- Contrôler et filtrer les visites,
- Maîtriser les informations données,
- Sélectionner les meilleures propositions,
- Les mettre en concurrence entre eux,
- Gérer les négociations de façon optimale.





Votre conseiller

Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com

Le marché réel

Les biens vendus récemment près de chez vous



il y a un an

Maison 8 p. 194 m²

194 m² | 110 m²

Parcelles 000di - 372, 373

658 500 € 3 394 €/m²

10 Rue Petite Fusterie, 84000...



il y a 8 mois

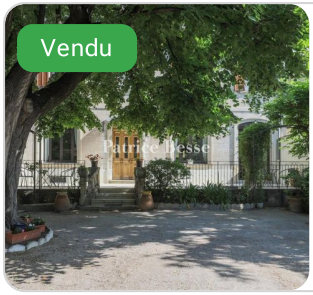
Maison 4 p. 220 m²

220 m² | 69 m²

Parcelles 000di - 576, 472

790 000 € 3 591 €/m²

15 Rue Felix Gras, 84000...



il y a un an

Maison 10 p. 184 m² D

7 | 1

645 320 € 3 507 €/m²

33 Bd Gambetta, 84000 Avigno...



il y a un an

Maison 6 p. 240 m² D

5080 m² | 4

1973 | 1

500 000 € 2 083 €/m²

433 Che de la Verdiere Mft, 841...

MOYENNE DE LA SELECTION

3 144 €/m²

PRIX BAS

2 083 €/m²

PRIX HAUT

3 591 €/m²



Votre conseiller

Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com

Le marché théorique

Votre concurrence, les biens en vente depuis peu sur votre secteur



il y a 5 mois
Maison 8 p. 198 m² C

6 | P 1

739 000 € 3 732 €/m²
20 Rue du Four de la Terre, 8400...



il y a 2 mois
Maison 7 p. 192 m² C

3 | 4 | 1

Avignon **777 000 €** 4 047 €/m²



il y a 2 mois
Maison 8 p. 217 m² D

50 m² | 1 | 4 | 1

Avignon **795 000 €** 3 664 €/m²



il y a un mois
Maison 9 p. 200 m² D

1270 m² | 4 | 1 | P 2

Avignon **800 000 €** 4 000 €/m²



il y a 4 mois
Maison 8 p. 196 m² C

505 m² | 6 | 1 | P 1

630 000 € 3 214 €/m²
36 Boulevard Jacques Monod,...



il y a un mois
Maison 7 p. 235 m² D

1 | 5 | 1

700 000 € 2 979 €/m²
57 Rue du Portail Magnanen,...



il y a 5 mois
Maison 7 p. 212 m²

645 m² | 2 | 4 | 1800 | 1 | P 3

695 000 € 3 278 €/m²
84000 Avignon



il y a un mois
Maison 8 p. 187 m² C

520 m² | 2 | 5 | 1996 | 1

485 000 € 2 594 €/m²
22a Avenue Jean Boccace, 840...



il y a 6 mois
Maison 5 p. 200 m² C

3 | 1970 | 1 | P 2

570 000 € 2 850 €/m²
7 Rue de la Velouterie, 84000...



il y a 6 mois
Maison 8 p. 200 m² C

295 m² | 4 | 1 | P 1

498 000 € 2 490 €/m²
42 Boulevard Jacques Monod,...

MOYENNE DE LA SELECTION
3 285 €/m²

PRIX BAS
2 490 €/m²

PRIX HAUT
4 047 €/m²



Votre conseiller

Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com

Le marché théorique

Votre concurrence, les biens invendus sur votre secteur



il y a 8 mois
Maison 8 p. 220 m² E
40 m² | 1 | 5 | 1700
760 000 € 3 455 €/m²
28 Rue Lanterne, 84000 Avignon



il y a 7 mois
Maison 7 p. 240 m² D
420 m² | 6 | 1
695 000 € 2 896 €/m²
43 Rue Guillaume Puy, 84000...



il y a 7 mois
Maison 6 p. 235 m² D
117 m² | 5 | 1
700 000 € 2 979 €/m²
57 Rue du Portail Magnanen,...



il y a 8 mois
Maison 7 p. 200 m² B
730 m² | 1 | 5 | 2009 | 1 | P 3
529 900 € 2 650 €/m²
64 Avenue de Bonaventure,...



il y a un an
Maison 4 p. 200 m² C
80 m² | 3 | 1 | P 3
575 000 € 2 875 €/m²
7 Rue de la Velouterie, 84000...



il y a 8 mois
Maison 5 p. 215 m² C
60 m² | 4 | 1 | P 1
550 000 € 2 558 €/m²
15 Impasse Pouchelon, 84000...



il y a 7 mois
Maison 10 p. 186 m² C
506 m² | 1 | 1996 | 1 | 1
470 000 € 2 527 €/m²
22a Avenue Jean Boccace, 840...



il y a 9 mois
Maison 7 p. 202 m² E
860 m² | 4 | 1930 | 1 | P 2
498 000 € 2 465 €/m²
69 Chemin de Lopy, 84000...



il y a un an
Maison 7 p. 230 m² C
5000 m² | 2 | 4 | 1860 | 1
955 000 € 4 152 €/m²
655 Chemin des Bois, 84000...



il y a 4 ans
Maison 6 p. 214 m² D
1556 m² | 5 | 1
Avignon **795 000 €** 3 715 €/m²

MOYENNE DE LA SELECTION
3 027 €/m²

PRIX BAS
2 465 €/m²

PRIX HAUT
4 152 €/m²



Votre conseiller

Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com

Le prix du marché

Comment positionner votre bien pour qu'il soit au prix du marché actuel ?

Le prix du marché correspond au prix qu'un acheteur est prêt à payer pour votre bien, à un instant donné, compte tenu des offres concurrentes et du contexte du marché.

Votre avis ?



Votre conseiller

Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com

Le prix du marché

Net vendeur	**610 000 € - 856 000 €**
Honoraires À la charge de l'acquéreur	- Soit - TTC - - TTC
Prix de vente	610 000 € - 856 000 € 2 905 €/m² - 4 076 €/m²

Mes recommandations

L'évaluation de votre maison repose sur une analyse rigoureuse des caractéristiques intrinsèques de votre bien, de sa localisation et des prix pratiqués pour des propriétés comparables dans votre secteur. Cette étude intègre également la dynamique actuelle du marché immobilier local afin de garantir une mise en vente dans les conditions les plus favorables.

Votre maison se distingue particulièrement par son état général, ayant été intégralement refaite à neuf. Cette qualité de rénovation constitue un avantage concurrentiel majeur, valorisant significativement votre patrimoine et renforçant son attractivité auprès des acquéreurs en quête d'un bien sans aucuns travaux à prévoir.

À l'issue de cette expertise, j'estime la valeur de votre propriété dans une fourchette comprise entre 610 000 € et 856 000 €.



Votre conseiller

Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com

Le mandat Liberkeys

Multiplier les intervenants, c'est perdre le contrôle de votre vente.
Avec le mandat exclusif Liberkeys, vous maîtrisez...

1 **L'organisation**
Un seul interlocuteur : plus engagé, plus motivé, et 5× plus de chances de vendre qu'en mandat simple

2 **Le discours sur votre bien**
Une seule annonce claire, cohérente et professionnelle. Un seul discours aux acheteurs

3 **La stratégie commerciale**
Du premier jour jusqu'à la signature de l'acte, une stratégie unique, cohérente et sur-mesure.

4 **Le prix et la négociation**
Un seul discours sur le prix, des acheteurs mis en concurrence entre eux, la commission est réduite.

5 **Qui visite votre bien**
Les acheteurs sont vérifiés, qualifiés et solvable. Les visites sont préparés, accompagnés et sécurisées.

6 **Votre image sur le marché**
Votre bien est mis en valeur par des photos pro et une visite virtuelle. Sa rareté renforce sa perception de valeur.

Ma lettre d'engagement

Dans le cadre d'un mandat exclusif, je m'engage à réaliser les actions suivantes.
Si l'une ou plusieurs de ces actions n'était pas réalisée, vous pourrez résilier votre mandat à tout moment :

- ✓ Poser un panneau "A VENDRE / VENDU"
- ✓ Diffuser votre bien sur les principaux sites professionnels
- ✓ Engager un photographe professionnel
- ✓ Effectuer une modélisation 3D du bien
- ✓ Etablir un plan 2D
- ✓ Boost de votre annonce sur les portails
- ✓ Vérifier la solvabilité des acquéreurs
- ✓ Devis travaux pour faciliter l'acquisition (si nécessaire)
- ✓ Bilans de commercialisation mensuels
- ✓ Faire un point hebdomadaire
- ✓ Être disponible 6 jours / 7
- ✓ Etablir un compte rendu après chaque visite

Signature *Votre conseiller*



Votre conseiller

Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com

Votre plan de commercialisation

Un accompagnement complet jusqu'à la signature de l'acte authentique

1 Signature du mandat

Gain de temps et sécurité juridique grâce au digital

2 Constitution du dossier

On sécurise la vente et on anticipe les questions des acheteurs : éviter les blocages et les surprises

3 Lancement de la commercialisation

Photos professionnelles, visite virtuelle, plan 2D, homestaging, annonces optimisées etc... tout pour mettre en avant les atouts uniques de votre bien, donner envie de visiter et toucher un maximum d'acheteurs

4 Relance base acheteurs

Accès immédiat à des acheteurs déjà actifs : maximiser vos chances dès les premiers jours

5 Visites

Organisation des visites pour limiter votre dérangement, comptes-rendus de visites disponibles sur votre espace vendeur en temps réel

6 Points hebdomadaires

Vous êtes toujours informé des actions en cours et des dernières activités sur le bien: aucun flottement, tout est sous contrôle !

3 scénarios > 3 plans d'actions



La stratégie choisie est la bonne. Offres en cours. Aucune modification n'est à prévoir.



L'annonce suscite un peu d'intérêt mais peu de visites. Une baisse de prix relancera l'activité.



Très peu d'appels, aucune visite. Le bien n'intéresse pas les acheteurs car il est hors marché.

7 Bilans de commercialisation

Pilotez la vente avec des données concrètes pour prendre les bonnes décisions au bon moment (changements, prix, boosts etc...)

8 Offres

Vos intérêts sont les nôtres. L'objectif est d'obtenir la meilleure offre, du meilleur acheteur: sécuriser votre vente et optimiser le prix final

9 Suivi jusqu'à l'acte

Nous vous accompagnons de la signature du compromis jusqu'à l'acte notarié: suivi administratif, coordination des notaires & syndics et sécurisation de chaque étape !

Vente conclue !





Votre conseiller

Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com

L'aventure Liberkeys peut commencer !

Les documents nécessaires pour lancer la commercialisation

Votre bien et vous

- Titre de propriété / attestation
- Document d'identité
- Avis de taxe foncière
- Les documents relatifs à vos travaux / modifications

Votre copropriété

- Les 4 derniers appels de fonds
- Les Procès verbaux d'assemblée générale des 3 dernières années
- Le règlement de copropriété et ses modificatifs
- Le carnet d'entretien
- La fiche synthétique
- Les diagnostics de la copropriété

Audit de votre bien

- Le dossier de diagnostics obligatoires
- L'audit énergétique pour certains biens, selon la note du DPE

Pour la constitution du dossier, les diagnostics et les documents de la copropriété, je suis là pour vous aider !

L'activité immobilière est une activité très réglementée,
la conformité du processus de vente est essentielle
pour garantir le succès de la vente sans aucune mauvaise surprise

En tant que filiale d'un grand groupe bancaire, le Crédit Mutuel Arkéa, Liberkeys applique un niveau d'exigence très élevé sur la conformité du processus, du côté vendeur comme du côté acheteur.

Crédit Mutuel ARKEA



Votre conseiller

Ludivine Durand - 06 33 44 55 66 - ludivine.durand1983@gmail.com