

16  
29  
NOTAIRES

1629 NOTAIRES 9 rue du Bât d'Argent 69001  
LYON

## Qu'est-ce que L'IMMO- INTERACTIF ?

**Le processus Immo-Interactif, propre aux notaires de France, hybride entre vente aux enchères et négociation traditionnelle permet de vendre vos biens immobiliers au meilleur prix en procédant à un appel d'offre sur internet réunissant les acquéreurs potentiels.**

### **4 bonnes raisons de recourir à l'immo-interactif :**

- La **transparence**
- La **garantie d'obtenir le prix du marché**
- Des **délais de vente maîtrisés**
- La **sécurité juridique** de la transaction

L'étude 1629 NOTAIRES prend en charge l'intégralité des démarches juridique et vous accompagne de la préparation du dossier à la signature de l'acte authentique. Nous vous conseillons à chaque étape.

### **Le notaire est votre interlocuteur. Il orchestre le processus en 6 à 8 semaines :**

1. Estimation du bien à vendre et signature du mandat - Le caractère attractif de la valeur de présentation est déterminant.
2. Rédaction des conditions particulières et élaboration du dossier de vente du bien immobilier (diagnostics techniques, certificat urbanisme, descriptif détaillé, origine de propriété, statut d'occupation...). Votre bien apparaîtra sur tous les sites internet professionnels : LeBonCoin, SeLoger, Bureaux locaux, Green Acres, Le Figaro Immo, Logic-Immo, Prisme, Propriétés Le Figaro, SeLoger/ Immostreet... Mais aussi sur le site officiel réservé aux notaires : [Immobilier.notaires](http://Immobilier.notaires) et celui de l'étude.
3. Organisation des visites groupées et Contrôle des dossiers d'inscription de chaque candidat.

4. Réception des offres : Aux heures et dates fixées, les acquéreurs potentiels agréés par l'étude peuvent porter leurs offres à la hausse pendant 24 heures sur [www.immobilier.notaires.fr](http://www.immobilier.notaires.fr). Vendeurs, acquéreurs potentiels et n'importe quels internautes peuvent assister en direct à l'émission des offres successives qui apparaissent en temps réel sur la salle des ventes numérique.
5. Acceptation de la meilleure offre et signature d'un compromis de vente ou d'une promesse chez l'étude 1629 NOTAIRES, 9 rue du Bât d'Argent 69001 LYON. La transaction se poursuit comme une vente traditionnelle.

### Un outil notarial au bénéfice du vendeur.

- La réalisation de la **vente est rapide**
- La **maitrise du contexte juridique et technique** en amont par **le notaire sécurise** le processus.
- Le **calendrier des opérations est planifié** (publicité, séances de visites, dates de réception des offres...)
- Le **plan média** permet d'optimiser la visibilité du bien
- L'opportunité d'**obtenir le meilleur prix du marché** est assuré par la confrontation en ligne de l'offre et de la demande
- La **saisie en temps réel des offres** d'achat permet de suivre en toute **transparence** l'évolution de la mise en vente

### Un outil notarial qui sécurise l'acquéreur.

- L'acquéreur bénéficie d'**une information complète** avec toutes les informations juridiques et techniques relatives au bien avant de se positionner
- L'inscription est gratuite et simplement conditionnée au dépôt d'un dossier d'inscription complet (conditions particulières signées, pièces d'identité, plan de financement)
- L'offre est réalisée en toute **transparence**
- L'acquéreur bénéficie de toutes les **protections légales** d'une vente traditionnelle

1629 NOTAIRES

9 rue du Bât d'Argent 69001 LYON

06 58 41 67 10 | [negociation@1629notaires.fr](mailto:negociation@1629notaires.fr)