



Nos Engagements

- ◆ Devoir la même qualité de service au vendeur et à l'acquéreur
- ◆ Garantir une parfaite connaissance des valorisations du bien proposé en fonction des ses prestations
- ◆ Maîtriser les particularités de tous nos biens et de leur copropriété
- ◆ Etre disponible
- ◆ Cibler et comprendre les besoins de nos acquéreurs pour ne privilégier que des visites utiles
- ◆ Exiger deux visites minimum aux acquéreurs qui souhaiteraient acheter un bien que nous leurs proposons
- ◆ Connaître parfaitement la législation en matière de transactions immobilières
- ◆ Vous devoir des conseils précis et une mise à jour continue de nos acquis
- ◆ Assurer un suivi personnalisé des transactions en cours jusqu'à leurs conclusions



Vendre

Vendre son logement est un acte financièrement et affectivement important qui nécessite les compétences d'un véritable professionnel de l'immobilier.

- Le cabinet MK immobilier réalise les démarches administratives (cadastre, mairie, équipement...) nécessaires à la mise en vente de votre bien.
- Nous élaborons le dossier de vente (certificats*, plans, photos, etc ...) afin de mettre en valeur votre bien.
- Nous suivons votre dossier avec attention et vous informons par des comptes rendus périodiques de nos actions : publicité, visites, etc...
- Le cabinet MK immobilier répond à toutes les questions d'ordre juridique et fiscal que vous pouvez poser, du mandat jusqu'à la signature de l'acte définitif.

Des outils de communication efficaces :
Panneaux extérieurs apposés sur votre bien, **insertions presse, affichages en vitrine de l'Agence, mailing personnalisé, site Internet,** etc... le cabinet MK immobilier conçoit et met en œuvre un grand nombre d'actions de communication destinées à faciliter la promotion et la vente de votre bien.



Nos Actions

- ◆ Constitution du dossier de vente : métrage précis de votre bien, photos, édition d'un plan, etc...
- ◆ Relance de notre fichier acquéreur
- ◆ Affichage vitrine de votre bien
- ◆ Mise en ligne de votre bien sur les sites : seloger, bienici, logic-immo, mk-immobilier, capital, le point, le nouvel obs etc...
- ◆ Mailing ciblé personnalisé : distribution chaque semaine dans votre quartier d'un mailing mettant en avant votre bien et ses caractéristiques.
- ◆ Compte rendu hebdomadaire de nos actions et de leur retour : opérations effectuées, compte rendu de visite, statistiques des annonces etc...

Nos sites de diffusions partenaires:

SeLoger



bien'ici

**LOGIC
-IMMO.COM**

L'OBS



Challenge^S



Nos Honoraires:

Un barème simple, clair et moins cher.

Les prix de l'immobilier ont considérablement augmenté ces dernières années. Pour que nos honoraires ne subissent pas la même inflation, nous avons donc décidé depuis 2 ans de revoir notre barème d'honoraires à la baisse.

Transactions:

- Honoraires de vente Parking/Box/Cave 2500€ TTC
- de 50 001€ à 100 000€: 7500€ TTC
- de 100 001€ à 200 000€ : 10 000€ TTC (environ 6%)
- de 200 001€ à 300 000€ : 13 000€ TTC (environ 4,5%)
- de 300 001€ à 400 000€ : 17 000€ TTC (environ 3,5%)
- de 400 001€ à 500 000€ : 19 000€ TTC (environ 4%)
- de 500 001€ à 700 000€ : 23 000€ TTC (environ 3,5%)
- Plus de 700 000€ : 3,5% TTC



Les Diagnostics techniques obligatoires :

Loi Carrez

Calcul de la surface habitable.
(Validité illimité sauf transformation)

**Pour tous lots de copropriété de plus de 8 m 2.*

L'Amiante

Recherche d'amiante dans une centaine de matériaux.
(Validité illimité en cas d'absence)

**Immeuble dont le permis de construire est antérieur au 1^{er} juillet 1997.*

Accessibilité au Plomb

Recherche de plomb dans les peintures
(Validité illimité en cas d'absence)

**Immeuble édifiés avant 1949*

L'état Parasitaire

Recherche d'insectes xylophages.
(Validité 6 mois)

**Immeubles et terrains situés dans une zone déclarée à risque par arrêté préfectoral.*

Etat des risques et pollutions

Information sur les risques naturels, technologiques,
et sismiques dans la commune.
(validité 6mois)

**Immeuble ou terrains situé dans une zone de sismicité ou dans une zone couverte par un plan de prévention des risques.*

Diagnostic performance énergétique

Fournir une estimation de la consommation en énergie pour un usage standard.

(validité 10 ans) **Tous immeubles.*

Gaz

Etat et sécurité des installations de gaz
(Au 1^{er} Novembre 2007 / Validité 6 mois)

**Installation de plus de 15ans.*

Electrique

Diagnostic d'un bien immobilier vérifiant la conformité de toute installation électrique datant de plus de 15 ans. (validité 3 ans)



PETIT GLOSSAIRE IMMOBILIER*: *du chemin à parcourir...*

Mandat

Acte par lequel une personne (le mandant), donne à une autre (le mandataire), le pouvoir d'accomplir en son nom et pour son compte un ou plusieurs actes juridiques, comme une vente, un achat, une location... Il est fait obligation aux agents immobiliers et administrateurs de biens de détenir un mandat pour proposer un bien à la vente ou à la location ou encore pour le gérer.

Offre d'achat (ou proposition d'achat)

Entente écrite établissant les conditions d'achat à laquelle l'acheteur donne son accord. Une fois acceptée par le vendeur, cette offre devient légalement valide et ses conditions doivent être respectées.
Offre d'achat (ou proposition d'achat)

Avant-contrat

Un avant-contrat (promesse unilatérale de vente ou compromis) fixe les conditions de la vente. Si l'avant-contrat est établi sous seing privé, vous disposez d'un délai de rétractation de 7 jours à compter du lendemain de la première présentation de la lettre recommandée vous notifiant l'avant-contrat ou de sa remise par tout moyen offrant des garanties équivalentes (pli d'huissier...). Votre rétractation doit se faire selon les mêmes modalités (lettre recommandée avec accusé de réception, pli d'huissier). Si votre engagement s'est fait par acte notarié, vous bénéficiez d'un délai de réflexion de 7 jours à compter de la notification ou de la remise en main propre dudit acte.

L'avant-contrat doit préciser :

l'état civil intégral et exact du vendeur et de l'acheteur,

l'adresse du bien et sa superficie,

la description exacte et précise du logement et de ses dépendances,

l'origine de la propriété: date du précédent acte de vente, nom du

précédent propriétaire, étude du notaire qui a authentifié l'acte,

les hypothèques, charges et servitudes pesant sur le logement.

le prix du logement et ses modalités de paiement,

Les différentes conditions suspensives liées à la réalisation finale

(ces conditions doivent alors être levées) la mention indiquant si le prix est payé directement ou non, même en partie, avec un ou plusieurs prêts, la date limite pour la signature du contrat de vente définitif.



Loi SRU

*Volet concernant la protection de l'acquéreur immobilier

La nouvelle loi généralise le délai de réflexion et la faculté de rétractation qui avaient été instaurés pour l'achat d'immobilier neuf (délai de rétractation de 10 jours à compter du lendemain de la première présentation de la lettre recommandée vous notifiant l'avant-contrat ou de sa remise par tout moyen offrant des garanties équivalentes (pli d'huissier, remise en main propre par un notaire...)).

Votre rétractation doit se faire selon les mêmes modalités (lettre recommandée avec accusé de réception, pli d'huissier).

Condition suspensive

Ce sont les conditions qui permettent à l'acquéreur d'un bien immobilier ayant signé un avant contrat de se dégager de ses obligations et récupérer le montant de son dépôt de garantie.

Les conditions suspensives sont au minimum de 3 : celles concernant le contenu du certificat d'urbanisme (insalubrité du logement, immeuble frappé de péril,...), celles concernant des servitudes éventuelles (la condition suspensive joue en cas de changement par rapport à ce qui est annoncé dans les déclarations du vendeur) et l'exercice éventuel par la ville de son droit de préemption éventuel. S'y ajoute en général une condition d'obtention d'un crédit.

Acte authentique

L'acte authentique est l'acte reçu, avec les solennités requises, par un officier public (notaire, huissier,...) ayant compétence pour instrumenter dans le lieu où il a été rédigé. En sa qualité d'officier public, il confère, par sa signature, l'authenticité à l'acte qu'il reçoit et s'engage sur son contenu et sa date. Il est en mesure d'éclairer les parties sur la portée de leurs engagements, les conséquences de l'acte, et de leur donner toutes explications utiles.



MK immobilier

57 rue du Rendez-vous

75012 Paris

Tel : 01 44 74 74 74

Fax: 01 73 76 93 56

Site : www.mk-immobilier.com

Email : contact@mk-immobilier.com

Fondée en 1988

MK immobilier - 57 rue du Rendez-vous 75012 Paris

Tel: 01 44 74 74 74 - Email: mkimmo57@gmail.com - Fax 01 73 76 93 56

SAS au capital de 7 622,45 euros RCS PARIS 343 404 026 - Siret 343 404 026 00027 - Code APE 703 A