



Charte de Qualité des Services

LA SAUVAGE IMMOBILIERE est spécialisée dans la vente de biens remarquables, et ayant la confiance de leurs propriétaires, elle est exigeante vis-à-vis des Utilisateurs du Site qu'elle permet d'ouvrir virtuellement, par son entremise, les portes des demeures les plus exclusives : Appartements et Hôtels particuliers, Maisons, Villas et Lofts d'architecte, Châteaux, Vignobles et Locaux Commerciaux.

Bien plus qu'une agence immobilière traditionnelle, LA SAUVAGE IMMOBILIERE accompagne et propose aux Utilisateurs des conseils personnalisés haut de gamme et une disponibilité totale 7jours /7.

Dès la première visite du Site de LA SAUVAGE IMMOBILIERE, l'Utilisateur est considéré comme un acheteur potentiel qui sollicite des conseils auprès de l'agence immobilière.

LA SAUVAGE IMMOBILIERE s'engage dès lors à assister et à conseiller l'Utilisateur dans sa recherche de bien immobilier et à toutes les étapes qui jalonnent l'acquisition de ce bien.

LA SAUVAGE IMMOBILIERE met à disposition de l'Utilisateur les moyens et les compétences d'une équipe de professionnels de l'immobilier d'exception.

*

LES ETAPES D'ACHAT

Le bon de visite

Un bon est signé après chaque visite de bien immobilier. Ce document est une reconnaissance du travail et constitue la preuve que LA SAUVAGE IMMOBILIERE a fait visiter le bien concerné du rôle d'intermédiaire.

La signature du bon de visite est la première étape indispensable à la poursuite de la négociation ou de la recherche d'un nouveau lieu.

La commission

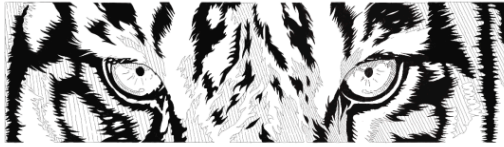
La commission que perçoit LA SAUVAGE IMMOBILIERE est liée à une obligation de résultat. Cette rémunération n'est due qu'à la signature de l'acte authentique, dernière étape qui garantit la bonne conclusion de la transaction.

L'offre d'achat

En cas d'intérêt pour un bien visité, et volonté de s'en porter candidat acquéreur l'agent de LA SAUVAGE IMMOBILIERE fera remplir une offre d'achat qui est un engagement unilatéral concrétisant le désir d'achat et qui engage la discussion avec le vendeur.

Pour compléter l'offre d'achat LA SAUVAGE IMMOBILIERE aura besoin de connaître votre état civil, le prix auquel vous souhaitez acquérir, les conditions et la date de réalisation projetée ainsi que la date de validité de l'offre d'achat.

L'offre d'achat doit être acceptée par l'acquéreur pour former la vente.



LA SAUVAGE IMMOBILIERE

La promesse de vente ou avant-contrat

Il existe deux types de promesses de vente : La promesse unilatérale et la promesse synallagmatique ou compromis.

Le compromis est la promesse de vente la plus couramment utilisée. C'est un contrat qui engage l'acquéreur et le vendeur. Il précise et rassemble tous les éléments nécessaires à la vente et précise les éventuelles conditions suspensives, par exemple, l'obtention d'un prêt, ou la faculté de substitution par une personne morale en cas d'achat réalisé par une société à constituer.

À la suite de la signature, le bénéficiaire dispose d'un délai de sept jours pour se rétracter. Passé ce délai, l'acquéreur verse une indemnité d'immobilisation (5 à 10%) qui viendra en déduction du prix global au moment de la vente définitive.

La signature de l'avant-contrat se fait devant notaire.

Il a le devoir de respecter les intérêts des parties et il est séquestre de l'indemnité d'immobilisation.

L'acte authentique

C'est l'acte définitif de vente qui se signe devant notaire. L'acquéreur devient propriétaire après le règlement du solde et la remise des clefs.

*

LES ETAPES DE VENTE

Le mandat de vente

Avant toute recherche d'acquéreur LA SAUVAGE IMMOBILIERE signe un contrat précisant les modalités de la transaction. Il s'agit du mandat de vente.

C'est le contrat par lequel LA SAUVAGE IMMOBILIERE s'engage à mettre tous les moyens à sa disposition pour trouver un acquéreur rapidement et dans les meilleures conditions.

En signant le mandat le propriétaire confie la recherche d'un acquéreur à LA SAUVAGE IMMOBILIERE et s'engage à vendre le bien concerné aux conditions précisées dans le mandat.

Par la signature du mandat le propriétaire autorise LA SAUVAGE IMMOBILIERE à photographier et à filmer le bien d'exception mis en vente afin de le mettre en valeur sur son site internet ou dans des publications spécialisées.

Les propositions d'achat

LA SAUVAGE IMMOBILIERE fait visiter votre bien à d'éventuels acquéreurs et vous transmet toutes propositions d'achat sérieuses. L'acceptation de l'offre d'achat engage le vendeur.

La promesse de vente ou avant-contrat

Il existe deux types de promesses de vente : La promesse unilatérale et la promesse synallagmatique ou compromis de vente. Le compromis de vente est la promesse de vente la plus couramment utilisée. C'est un contrat qui engage l'acquéreur et le vendeur. Il précise et rassemble tous les éléments nécessaires à la vente et précise les éventuelles conditions suspensives. (Par exemple, l'obtention d'un prêt).

A la suite de la signature et passé un délai de sept jours, l'acquéreur verse une indemnité d'immobilisation (5 à 10%) du prix de vente. La signature de l'avant-contrat se fait devant notaire. Il a le devoir de protéger les intérêts des parties et il est séquestre de l'indemnité d'immobilisation.

L'acte authentique

C'est l'acte définitif de vente qui se signe

*

LES HONORAIRES DE PRESTATION



Les prix de vente comprennent la TVA et les honoraires de l'agence. Honoraires de transaction

Vous pouvez consulter nos honoraires sur le lien :

www.lasauvageimmobiliere.com/sites/default/files/honoraireagenceLasauvage.pdf

*

RESEAU PROFESSIONNEL

Par sa compétence reconnue et son excellence LA SAUVAGE IMMOBILIERE a tissé au fil des années des contacts privilégiés d'autres professionnels de l'immobiliers de confiance dont elle est en mesure de faire bénéficier ses clients, comme des notaires, des avocats ou des spécialistes pour l'établissement des certificats obligatoires tel que le métrage loi Carrez, et les certificats plomb, amiante, termites etc...