



MUST Agency

PRESTIGE REAL ESTATE

La Maison MUST Agency

MUST Agency vous ouvre les portes d'un immobilier de prestige.

MUST Agency se distingue par un niveau de services élevés, des qualités humaines rompues à toutes épreuves, une discrétion totale ainsi qu'un professionnalisme haut de gamme.

Outre ses outils, ses méthodes et ses fondamentaux, la Maison MUST Agency s'impose une rigueur absolue et vous offre ses services au-dessus de toute comparaison.

Le prestige de la Maison MUST Agency rejoint l'éthique, la morale, le sens du service. Elle défend avec courage et bienveillance les aspects sociaux, économiques et environnementaux qu'exige l'objectif d'atteindre la précellence .



La Maison MUST Agency forme en continu tous ses collaborateurs « eXperts ».
Droits et devoirs, connaissances et savoir-être portent au sommet une relation a priori antinomique.
Nos engagements protègent les intérêts d'un propriétaire vendeur et les allient à ceux d'un acquéreur.

La confiance accordée à la Maison MUST Agency
est renforcée à chaque stade de la relation avec chacun de ses clients.
La satisfaction de notre « client partenaire » est notre insatiable aspiration.
Dans cette quête, nous sommes à l'écoute permanente de nos clients.
La magnificence crée des liens, ils se doivent d'être indéfectibles.

Claude BAS
Président du groupe

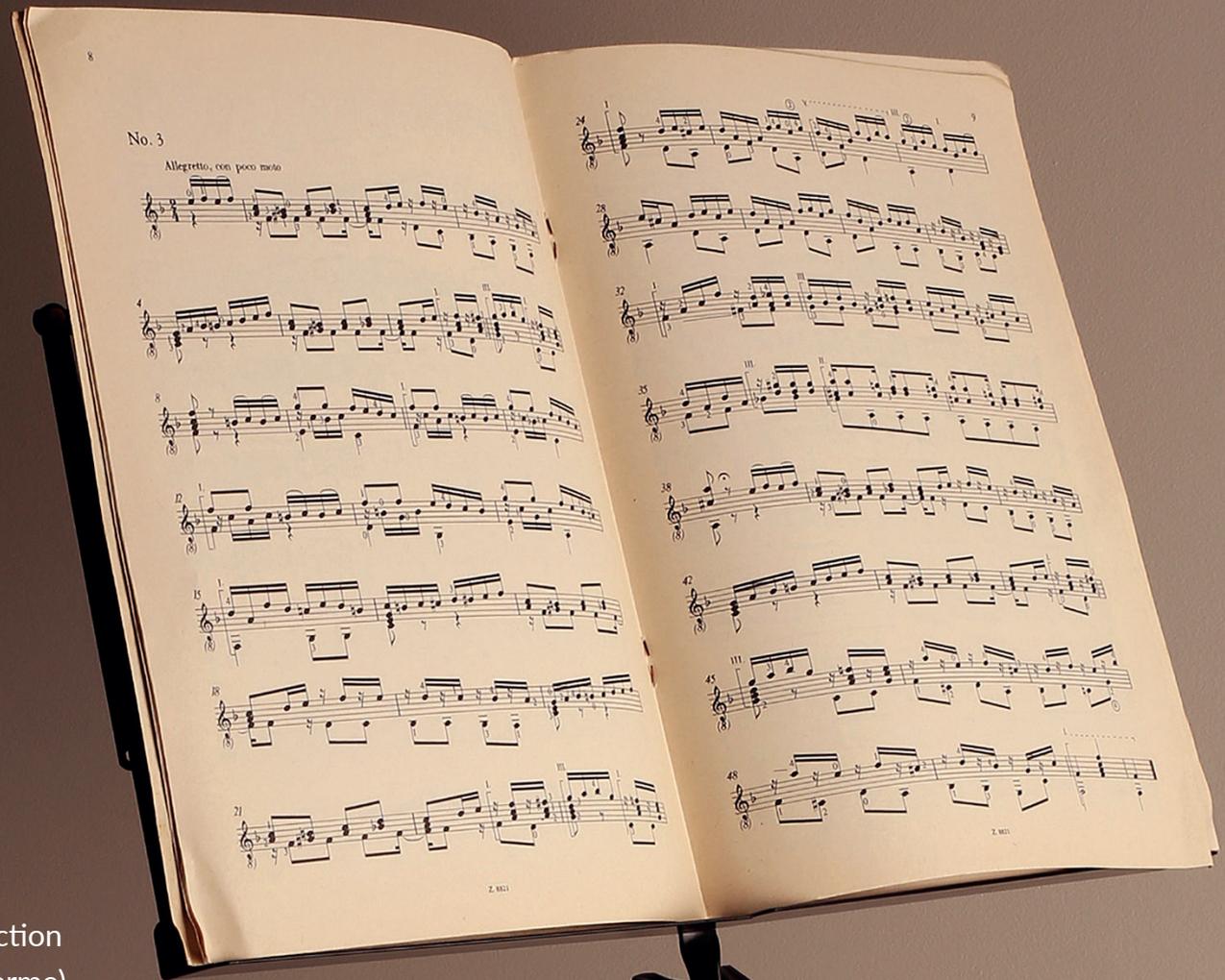
Notre Première Rencontre

- Découvrir votre bien immobilier
- Échanger sur votre projet et vos attentes
- Expertiser votre bien immobilier
- Élaborer un plan marketing adapté
- Répondre à vos interrogations
- Planifier des délais et le type de mandat le plus adapté
- Honoraires à la charge de l'acquéreur



Vos prérogatives

- Prix de vente :
Déterminer la valeur d'expertise justifiée.
- Plan d'action :
Définir une planification temporelle en fonction du projet de vente (court, moyen ou long terme).
- Communication :
Comptes-rendus écrits et verbaux par contacts réguliers sur l'évolution du dossier (retours clients, situation donnée à l'instant T).
- Consultation participative :
Détermination des moyens à mettre en œuvre pour honorer vos attentes.



L'eXpert MUST Agency, habilité par le groupe, travaille pour servir vos intérêts. Encadré et secondé en permanence par des collaborateurs eXperts, il œuvre pour vous présenter le meilleur acquéreur possible, au prix et clauses définis dans le mandat.

Notre Groupe Son origine

NOTRE HISTORIQUE

Depuis 1999, le groupe CCBAS s'est construit en contenant sa croissance au profit du développement d'un professionnalisme optimal et de services haut de gamme.

En harmonie avec son niveau de prestations, il était fondamental pour le groupe d'apporter une tonalité adaptée aux biens de prestige, par la création de la Maison MUST Agency.



NOTRE ARRIVÉE SUR CE MARCHÉ

Nous ne parlons pas d'histoire, mais d'historique : le prestige aussi doit s'adapter au monde en mutation. Internet a révolutionné tous les produits et services.

Dans notre sphère, celle de l'immobilier, notre révolution est de se recentrer sur l'humain.

La Maison MUST Agency s'emploie à asseoir son efficacité sur la relation qu'elle tisse au quotidien avec ses clients et partenaires ; et tous ceux qui, de près ou de loin, sont des acteurs de la bienveillance commune, qu'elle impose et requière.



*Nos eXperts sont les alliés de leurs clients
dans le cadre de la reconnaissance d'un professionnalisme
manifeste. Tous nos eXperts valident
une seule et unique méthode :
la probité en toutes circonstances.*

Nos services à votre égard

RÉACTIVITÉ

Votre eXpert MUST Agency répond sans délai à vos demandes, il est unique sur votre bien immobilier. Il vous avise des outils mis en place et validés avec vous.

LA MAISON MUST AGENCY

Tous nos collaborateurs sont en action permanente pour faciliter votre vente. Vous êtes suivi par votre eXpert personnel. Il connaît vos attentes et dispose au sein du groupe de tous les intervenants pour parer à toute difficulté particulière.

POUR TROUVER VOTRE ACQUÉREUR

La Maison MUST Agency dispose d'un fichier d'acquéreurs tant local qu'international. Les acquéreurs potentiels, préalablement ciblés, recevront une information minutieuse et qualitative répondant en amont à toutes leurs questions éventuelles.



L' ACQUÉREUR

Avant toute visite, nous déterminons la capacité financière de notre client.
Conformément aux dispositions légales, nous contrôlons la licéité de l'origine des fonds.

L'OFFRE D'ACHAT

Toute offre d'achat fait l'objet d'un contrat rigoureux. Elle vous est ensuite proposée au cours d'un entretien, au terme duquel vous demeurez décisionnaire de la suite à donner.

LE FINANCEMENT

Dans le cadre d'un besoin de financement de votre acquéreur, nous concourons au montage de son dossier et du suivi. Nous nous assurons de la faisabilité du projet par l'étude approfondie de sa situation financière.

LA TRANSACTION ET SON SUIVI

Nous mettons à votre service notre méthode exclusive « NOTADOC ».
Des outils performants nous permettent, ainsi qu'au notaire, de suivre toutes les avancées de votre dossier.
Nous vous garantissons alors une réactivité attendue en votre qualité de client privilégié.

INFORMATION

En toute transparence, votre eXpert MUST Agency se tient à votre disposition pour vous informer du suivi de la transaction.

Stratégie de communication





Internet ou papier

Depuis les années 2000, la transaction immobilière fait sa révolution. Elle ne laisse que très peu de place à la communication papier. La Maison MUST Agency travaille essentiellement sur des portails Internet. La valorisation d'un bien de prestige nécessite de ne négliger aucun support.

Si le papier se marginalise et semble inadapté au marché global, il peut parfois être opportun d'y présenter un bien spécifique. En créant des documents internes personnalisés, la Maison MUST Agency reste ancrée dans un volume de diffusion national et international certifiant être omniprésente sur de nombreux portails, dont son propre site Internet.



Statistiques des médias MUST Agency

Avec la Maison MUST Agency, votre bien immobilier sera mis en avant sur nos cibles privilégiées. Mensuellement, il bénéficiera d'un potentiel de 22 millions de visiteurs en France et de 200 millions dans le monde.

VENDRE... plus vite et mieux

RENTABILISER... votre vente dans le temps

CAPITALISER... sur la force de notre réseau et notre marque

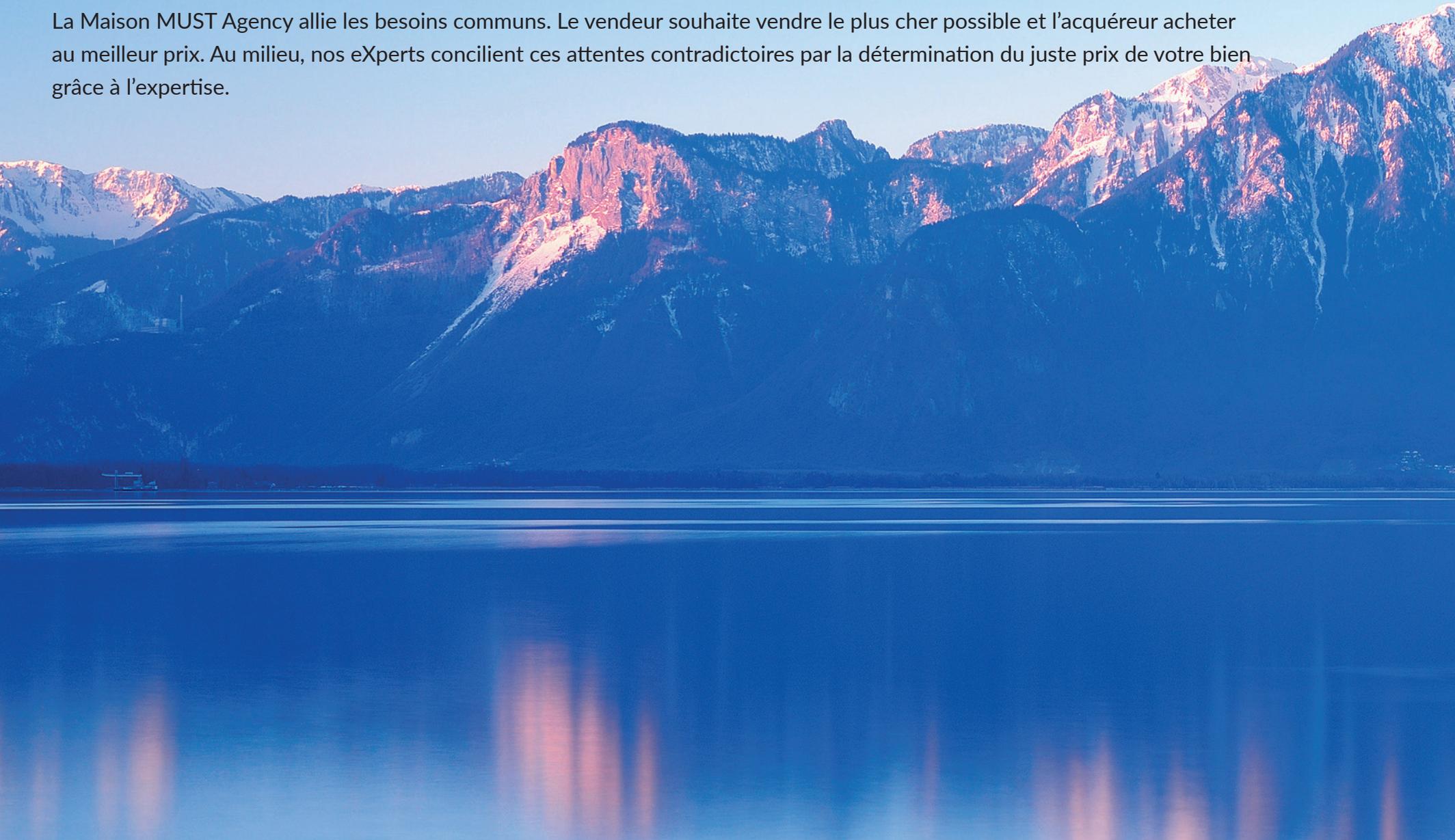
DÉMARQUER... votre bien immobilier dans un environnement concurrentiel fort

Grâce à cette visibilité, nous obtenons une efficacité pour finaliser cette transaction sans perdre un temps précieux : le vôtre.

Le site MUST Agency : www.mustagency.immo

La Maison MUST Agency vous offre un service de qualité par la connaissance du bâti, et se positionne par sa capacité d'expertise.

La Maison MUST Agency allie les besoins communs. Le vendeur souhaite vendre le plus cher possible et l'acquéreur acheter au meilleur prix. Au milieu, nos eXperts concilient ces attentes contradictoires par la détermination du juste prix de votre bien grâce à l'expertise.





L'obsolescence des agences physiques

Les vitrines des agences physiques se dévaluent au fil des ans.
Leurs enjeux financiers ne sont plus un modèle pérenne.

Au gré des années, les seules vitrines existantes et parlantes sont celles
des sites Internet qui doivent devenir plus lisibles et attractives pour nos clients.

L'humain demeure prépondérant dans la transaction immobilière.
Les eXperts MUST Agency font la différence avec des services appropriés pour tous.

La vente





Les étapes de la vente

ÉTAPE 1 : EXPERTISE DE VOTRE BIEN IMMOBILIER

- Audit des propriétés à la vente sur le marché
- Audit des propriétés récemment vendues
- Audit des propriétés sans acquéreur
- Situation locale proche autour de la propriété
- Conditions économiques locales
- Valeur du sol
- Valeur de construction
- État général du bien (plus-value, moins-value)
- Pathologie du bien
- Environnement proche (100 mètres)
- Environnement plus éloigné (500 mètres)
- Proximité des infrastructures de base (commerces, écoles, administrations, plateaux sportifs, etc.)
- Les enjeux locaux immobiliers
- Les enjeux d'infrastructures à venir (routes...)



ÉTAPE 2 : LA COMMERCIALISATION DE LA PROPRIÉTÉ

- Rédaction des documents attachés à la vente
- Collecte des documents nécessaires (NOTADOC)
- Photographies ou vidéos réalisées par un professionnel
- Panneau de vente
- Textes de présentation du bien immobilier
- Préparation des annonces sur divers supports
- Diffusion des annonces sur les portails utiles

- Brochures de présentation spécifiques
- Outils de traitement des contacts et préparation des visites
- Comptes-rendus de suivi après chaque visite

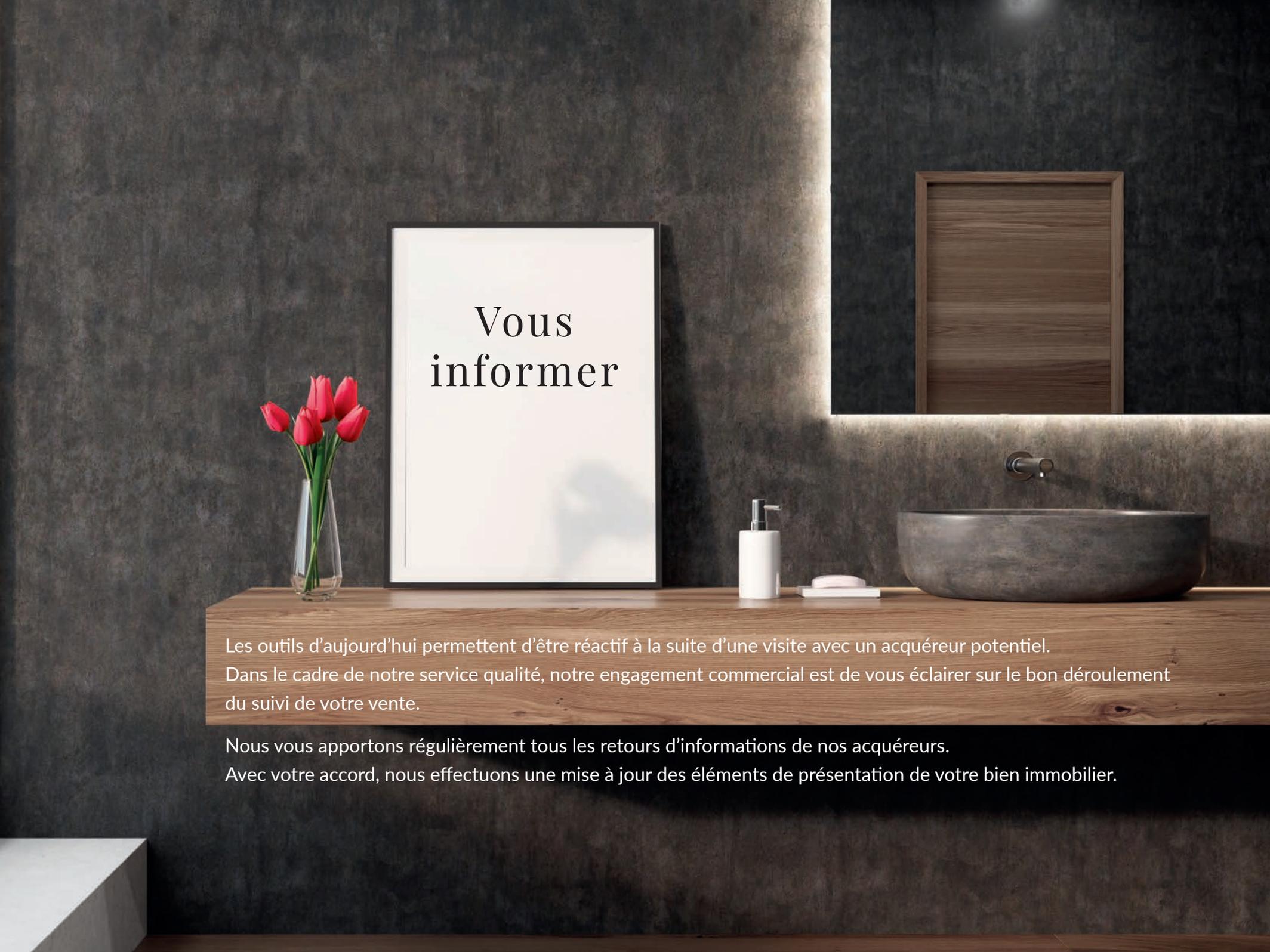
ÉTAPE 3 : GESTION DE LA TRANSACTION

- Disposer d'une posture liée à nos engagements communs
- Vous guider en tout point de vos démarches
- Vous épauler tout au long des différentes étapes
- Vous accompagner auprès de diagnostiqueurs certifiés

- Vous aviser sur nos relations avec l'acquéreur
- Vous informer du suivi courant du dossier chez le notaire

ÉTAPE 4 : L'ACTE DE VENTE

- Assistés d'un outil performant, nous suivons en temps réel votre dossier dès sa mise en route jusqu'à la signature de l'acte authentique de vente.

A modern bathroom vanity with a wooden countertop, a stone sink, a mirror, and a framed sign that says 'Vous informer'. The background is a dark, textured wall. The sign is white with black text. To the left of the sign is a vase of red tulips. To the right of the sign is a white soap dispenser and a bar of soap. The sink is a large, dark stone bowl. The mirror is a simple wooden frame. The lighting is warm and focused on the vanity.

Vous informer

Les outils d'aujourd'hui permettent d'être réactif à la suite d'une visite avec un acquéreur potentiel. Dans le cadre de notre service qualité, notre engagement commercial est de vous éclairer sur le bon déroulement du suivi de votre vente.

Nous vous apportons régulièrement tous les retours d'informations de nos acquéreurs. Avec votre accord, nous effectuons une mise à jour des éléments de présentation de votre bien immobilier.

- Compte-rendu après chaque visite
- Proposition de l'acquéreur
- État des ventes proches de votre propriété
- Situation et évolution économiques locales
- Changement de photos, de textes ou autres
- Information communication et retour



A swimming pool with a stone waterfall and a stone building in the background. The pool is filled with clear blue water. The waterfall is made of large, stacked stones. The building is made of rough-hewn stone and has a small window. The scene is set in a garden with green plants and a metal fence in the background.

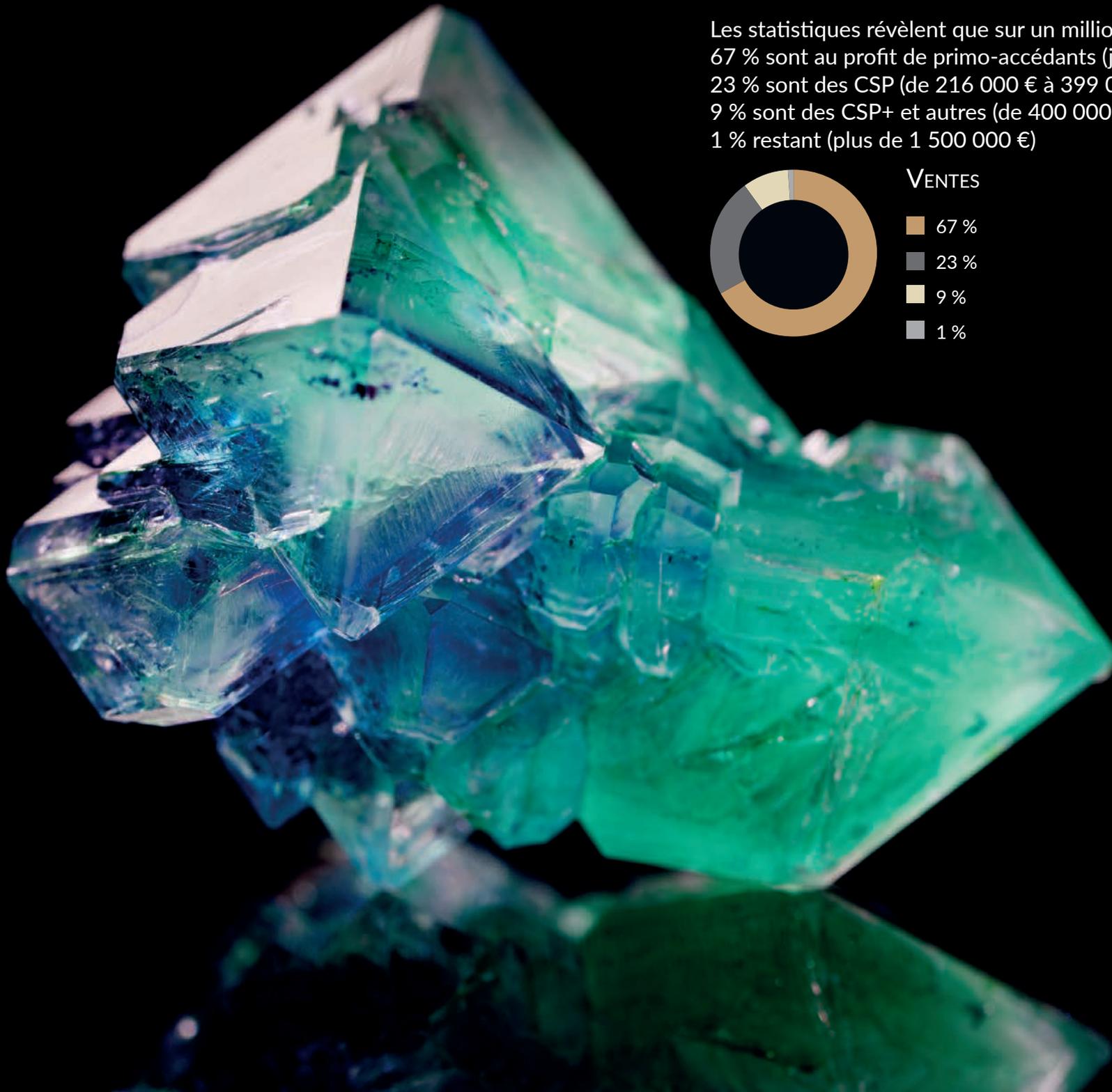
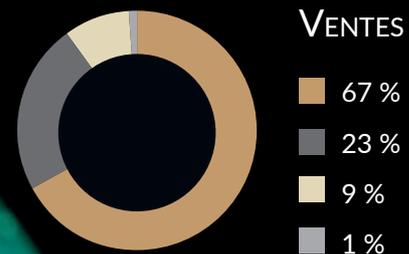
Votre propriété sur le marché

Cibler la valeur juste de votre bien immobilier est une notion essentielle de la vente.

L'eXpert MUST Agency est capable de réaliser une expertise qualitative de votre bien immobilier.

Chaque secteur géographique recèle des spécificités indéniables. Le rôle de votre eXpert MUST Agency est de présenter votre bien immobilier à l'image d'un diamant, celle d'un bien unique.

Les statistiques révèlent que sur un million de biens vendus :
67 % sont au profit de primo-accédants (jusqu'à 215 000 €)
23 % sont des CSP (de 216 000 € à 399 000 €)
9 % sont des CSP+ et autres (de 400 000 € à 1 500 000 €)
1 % restant (plus de 1 500 000 €)



Votre bien immobilier sur le marché

Avant de le mettre en vente, nous recherchons dans notre base de données les acquéreurs susceptibles de correspondre aux critères de votre bien immobilier.

Après le délai légal, nous réfléchissons sur l'opportunité d'une publication que nous diffusons sur l'ensemble de nos portails nationaux et internationaux.

Surévaluer votre bien immobilier desservirait les intérêts de votre transaction.

La Maison MUST Agency refuse fréquemment la prise d'un mandat auprès de vendeurs qui ne tiennent pas compte de notre expertise.





La plupart du temps, un acquéreur est un ancien vendeur. À ce titre, il distingue les professionnels des marchands de bonheur.

L'expérience montre qu'un bien immobilier surévalué entraîne la non-vente de celui-ci pendant plusieurs années.

Un produit haut de gamme dispose de peu d'acheteurs sur le marché. Cette clientèle a le pouvoir de décider du moment de son acquisition, en dehors du temps et de l'espace.

Prétendre à un délai de vente minimum est illusoire.

A white wicker hanging chair is suspended from a white pergola structure. The chair is positioned in the foreground, partially obscuring the view of a swimming pool and a modern building. In the background, there are palm trees and a clear blue sky. The overall scene is bright and airy, suggesting a luxurious outdoor environment.

Le mandat exclusif

À vos côtés, nos eXperts MUST Agency
prospectent l'acquéreur en adéquation
avec votre bien immobilier.

Il doit disposer de son financement.
Nous vous présentons exclusivement
des acquéreurs crédibles.

Pourquoi un mandat exclusif ?

- Il permet de maintenir la valeur d'expertise actée entre le propriétaire et MUST Agency
- Le prix proposé reste toujours le même pour le public
- Il empêche la diffusion de votre bien immobilier par différents agents
- Il évite les supports de communication inutiles
- Il prévient des contradictions de présentation du bien immobilier entre plusieurs interlocuteurs
- Il évite de susciter toute méfiance par les acquéreurs
- Il réduit la concurrence néfaste entre professionnels concurrents
- Il fixe avec fermeté le cadre d'une négociation de prix face à un acquéreur
- Il apporte une valeur ajoutée par la rareté du bien immobilier qui n'est pas multidiffusé
- Il garantit la confiance relationnelle pour le public concerné
- Il facilite votre propre communication avec un seul interlocuteur pour le meilleur de vos intérêts
- Il permet à la Maison MUST Agency, en investissant sur les meilleurs supports internationaux, de travailler en toute sérénité

La véritable force du mandat exclusif réside dans la maîtrise de la stratégie commerciale et de l'histoire qui s'écrit.





MUST Agency

PRESTIGE REAL ESTATE

SARL Centraser
4 rue Coste_33120 ARCACHON
Tél. : 06 72 07 02 60

maison@mustagency.immo
Site Internet : www.mustagency.immo

Capital 76 000 € - Siret : 441 673 415 00028
TVA intracommunautaire : FR 63 441 673 415