

VENDRE AU PARADIS

Votre guide pour la mise en vente de votre propriété à Puerto Vallarta
en partenariat avec HOGAR Realtors

KEVIN VICTOR
REAL ESTATE

Votre parcours de vente à Vallarta

Vendre votre propriété à Puerto Vallarta ne consiste pas seulement à conclure une transaction, mais à **valoriser ce que vous avez construit et à le transmettre à quelqu'un qui en tombera amoureux autant que vous.**

En tant que votre conseiller immobilier, mon objectif est de rendre le processus de vente clair, sécurisant et satisfaisant. Qu'il s'agisse de votre première vente au Mexique ou d'une expérience supplémentaire, **je vous accompagne à chaque étape, depuis la définition du juste prix et la préparation de votre propriété jusqu'à la négociation et à une conclusion fluide.**

Chaque maison a une histoire à elle. Assurons-nous de bien la raconter.

KEVIN VICTOR
REAL ESTATE



Bienvenue chez
Kevin Victor Real Estate

Expérience.
Intégrité. Résultats.

Chez Kevin Victor Real Estate, je propose une approche personnalisée soutenue par les ressources de HOGAR Realtors, l'une des agences boutique les plus reconnues de Puerto Vallarta. Ensemble, nous combinons expertise locale et standards internationaux afin d'offrir un service exceptionnel à chaque client.

Fort de plusieurs années d'expérience auprès d'acheteurs et de vendeurs, je comprends les spécificités du marché de Puerto Vallarta et de la Baie de Banderas : tendances de prix, dynamique des quartiers et stratégies permettant de vendre rapidement et de manière rentable.

Ma philosophie est simple : représenter chaque propriété avec soin, professionnalisme et transparence. De notre première rencontre à la signature finale, je veille à ce que votre bien bénéficie de toute l'attention qu'il mérite.

« Vendre un bien immobilier ne se limite pas à une transaction, il s'agit de bâtir la confiance, de créer des opportunités et de célébrer le succès ensemble. »







Pourquoi travailler avec Kevin Victor?

Ce qui fait la différence

« Mon engagement est de rendre votre expérience de vente simple et **vos résultats exceptionnels.** »



Marketing complet

Votre propriété mérite une visibilité maximale. De la photographie et vidéo professionnelles aux campagnes ciblées sur les réseaux sociaux, je crée une exposition destinée à des acheteurs qualifiés, tant au niveau local qu'international.



Connaissance du marché

Je fournis des détails pertinents du marché de Puerto Vallarta en m'assurant que le prix de vente de votre propriété soit stratégique et que votre propriété soit bien positionée pour cibler les acheteurs sérieux



Négociation et stratégie

Grâce à de solides compétences en communication et en négociation, je m'engage à protéger vos intérêts et à obtenir le résultat le plus favorable.



Réseau de confiance

Grâce à HOGAR Realtors, je collabore avec un réseau solide d'avocats et de spécialistes en immobilier afin de garantir un processus fluide et transparent.



Service personnalisé

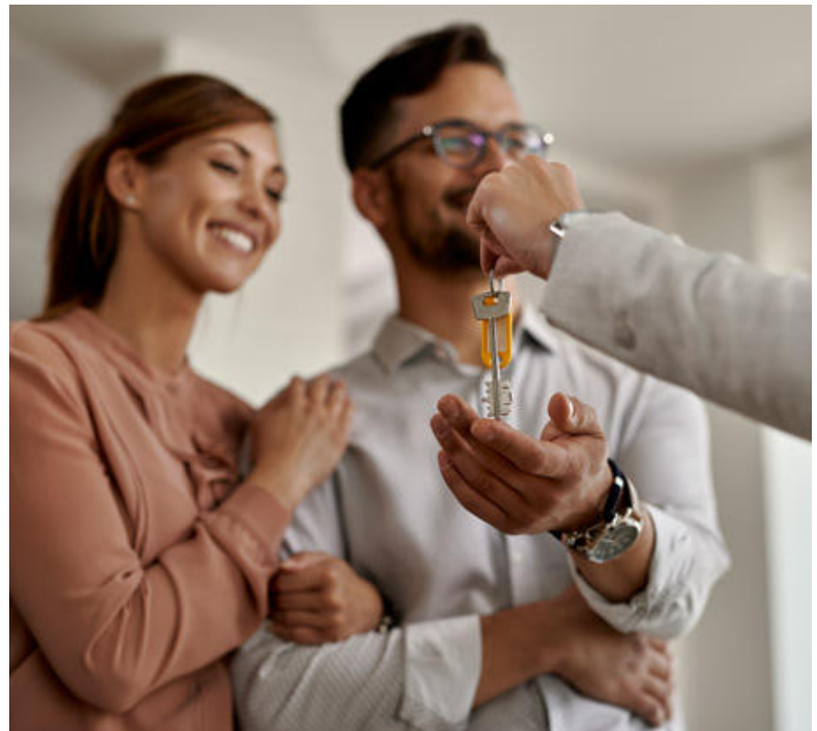
Chaque propriété est unique. Je conçois un plan de marketing et de vente adapté aux caractéristiques de votre bien et à vos objectifs personnels.

Le processus de vente

De la mise en marché à la signature, étape par étape

1. **Consultation initiale:**
   Nous nous rencontrons pour analyser vos objectifs, vos délais et les caractéristiques de la propriété.
2. **Analyse comparative de marché (CMA):**
   Je réalise une étude comparative de marché afin de déterminer la fourchette de prix idéale.
3. **Contrat de mise en vente:**
   Un contrat formel me permet de mettre votre propriété sur le marché et de la représenter de façon légale
4. **Préparation du bien:**
   Recommandations de home staging, d'organisation et d'améliorations mineures pour maximiser sa valeur.
5. **Photographie et vidéographie professionelle:**
   Supports visuels de haute qualité mettant en valeur les meilleurs atouts de votre propriété.
6. **Lancement marketing:**
   Votre bien est publié sur le MLS, les réseaux sociaux et les portails internationaux.
7. **Visites et suivis:**
   Gestion des demandes et coordination des visites en vous gardant informé de façon continue
8. **Négociation et gestion des offres:**
   J'examine chaque offre avec vous afin de garantir que les conditions correspondent à vos objectifs.
9. **Fiducie et préparation juridique:**
   Une fois l'offre acceptée, nous coordonnons la fiducie, le notaire et la documentation de prise de posession
10. **Prise de posession et transfert:**
    Signature finale chez le notaire. Vous recevez le paiement et l'acheteur prend possession du bien.





KEVIN VICTOR REAL ESTATE

Préparer votre propriété pour la vente

La présentation est essentielle

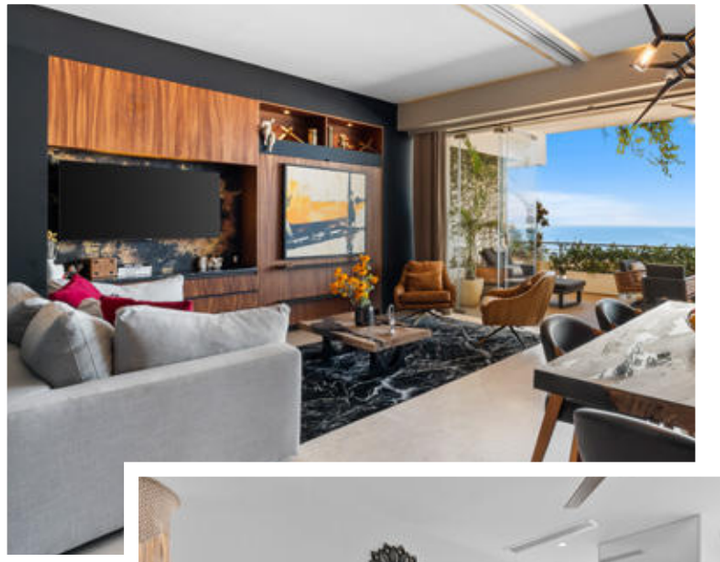
Vendre une propriété est à la fois un processus émotionnel et stratégique. Mon rôle est de vous aider à trouver le bon équilibre, en mettant en valeur la personnalité de votre maison tout en permettant aux acheteurs de s'y projeter.

- **Dépersonnaliser et simplifier**
  Retirez les objets personnels et privilégiez une décoration neutre. Cela aide les acheteurs à se concentrer sur l'espace et son potentiel.

- **Photographie et videographie professionelle**
  Des images de haute qualité capturent l'essence de votre propriété. Je travaille avec des photographes professionnels pour que chaque angle raconte l'histoire de votre maison.

- **Mise en ambiance réfléchie**
  La lumière, la musique et les parfums ont un impact. Une atmosphère propre, lumineuse et accueillante crée une connexion émotionnelle immédiate.







Préparer votre propriété pour la vente

Atteindre le bon acheteur, où qu'il se trouve

Mon approche marketing combine narration et stratégie afin de faire ressortir votre propriété.

- **Marketing digital**
  Campagnes ciblées sur les réseaux sociaux (Instagram, Facebook, LinkedIn) visant des acheteurs en Amérique du Nord et en Europe. La publicité payante augmente la visibilité auprès des investisseurs et des acquéreurs de résidences secondaires.

- **MLS et réseau de partenaires**
  Votre propriété est publiée sur FlexMLS et promue via un réseau d'agents certifiés AMPI performants.

- **Site web dédié et campagnes e-mail**
  Chaque bien bénéficie d'une page web dédiée avec photos, vidéos et informations détaillées. J'envoie également des campagnes e-mail ciblées à ma base d'acheteurs qualifiés.

- **Journées portes ouvertes et visites privées**
  Pour certaines propriétés, j'organise des événements pour courtiers et pour le public afin de susciter l'intérêt et attirer des prospects sérieux.





Plus-value et considérations juridiques

Anticipez. Maximisez votre rendement.

Vendre un bien au Mexique implique des considérations juridiques et fiscales qui doivent être abordées dès le départ.

- **Impôt sur le gain en capital (ISR)**
  Le taux pour les résidents peut être de 25 % sur la valeur brute de vente ou de 35 % du gain en capital (ISR), selon les circonstances. Avec une planification adéquate et une documentation complète, des exemptions et déductions peuvent s'appliquer.

- **Préparation**
  Avant de mettre votre propriété en vente, je recommande de vérifier votre titre de propriété, votre statut migratoire et votre numéro fiscal (RFC). En collaboration avec des avocats et comptables de confiance, nous pouvons estimer votre charge fiscale potentielle et optimiser vos résultats.

La préparation ne concerne pas uniquement les formalités administratives,
mais l'optimisation de votre rentabilité.



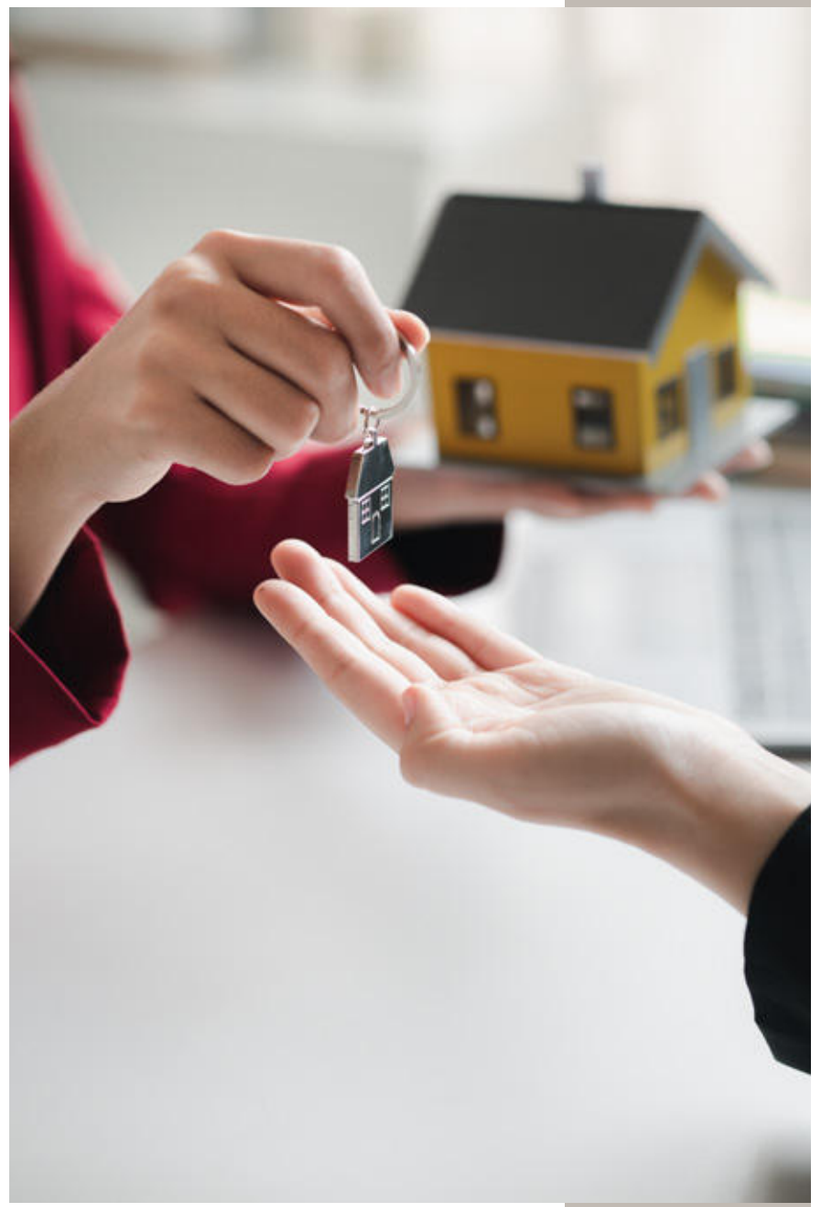
KEVIN VICTOR
REAL ESTATE

Le processus de vente

De l’offre au transfert de propriété

Une fois l’offre acceptée, la transaction entre dans une phase structurée de vérifications juridiques et de clôture. Je coordonne chaque étape en collaboration avec les avocats, les sociétés de fiducie et le notaire afin de garantir un processus transparent et sans complication.

1. **Offre acceptée**
   Acheteur et vendeur s’accordent sur les conditions. Le contrat est formalisé.
2. **Période de conditions (10–14 jours)**
   Comprend généralement l’inspection, la révision juridique, l’analyse des documents de copropriété et la vérification des inventaires et déclarations.
3. **Levée des conditions et financement du compte fiduciaire**
   Une fois les conditions, l’acheteur fait le transfert du dépôt de sécurité en compte fiduciaire.
4. **Préparation du transfert de la propriété**
   Le notaire prépare l’acte, confirme les taxes et coordonne la documentation finale.
5. **Transfert final**
   Les fonds sont libérés, l’acte est signé devant notaire et la propriété est officiellement transférée.



KEVIN VICTOR REAL ESTATE

Questions fréquentes

Les questions les plus posées par les vendeurs

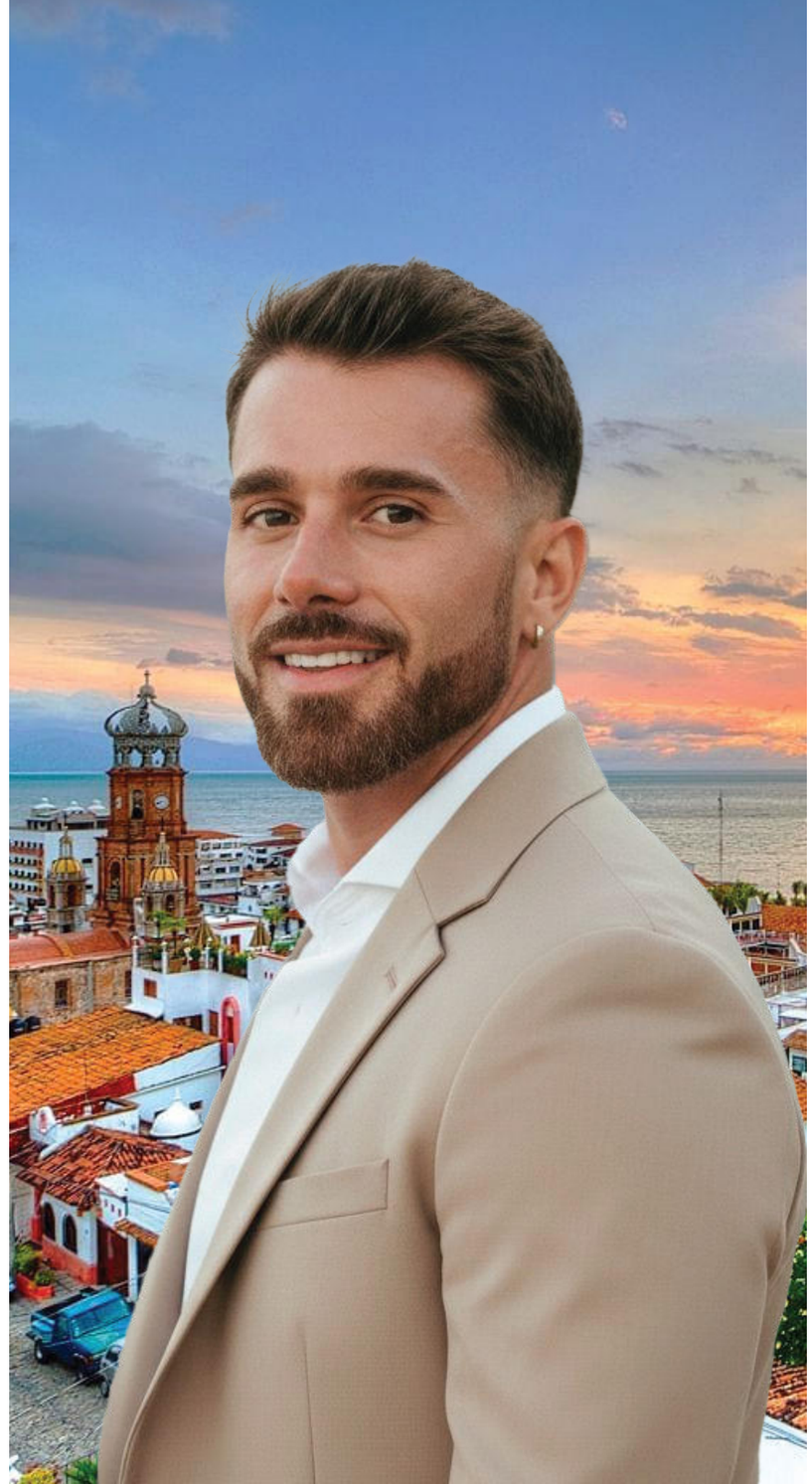
1. **Quel est le meilleur moment pour mettre ma propriété en vente?**
   Le marché de Puerto Vallarta est actif toute l'année ; toutefois, la haute saison (novembre à avril) attire généralement davantage d'acheteurs.

2. **Dois-je être au Mexique pour vendre?**
   Non. Avec une procuration adéquate, je peux coordonner l'ensemble de la transaction en votre nom.

3. **Quels documents sont nécessaires pour vendre?**
   Titre de propriété, pièce d'identité officielle, RFC et carte de résidence (le cas échéant). Je vous accompagnerai pour toute exigence supplémentaire.

4. **Quelle est la durée d'un contrat de mise en vente?**
   Généralement 12 mois, afin d'assurer une exposition optimale sur le marché.

5. **Comment puis-je réduire l'impôt sur le gain en capitalde ma propriété?**
   En planifiant à l'avance avec des conseillers juridiques et fiscaux et en veillant à ce que votre documentation soit complète.



METTONS EN VENTE VOTRE

PROPRIÉTÉ À VALLARTA

KEVIN VICTOR
REAL ESTATE

en partenariat avec **HOGAR Realtors**
Aquiles Serdán 382, Zona Romántica, Puerto Vallarta

kevin@hogarrealtors.com | www.kevinvictorrealestate.com

Vendre au paradis commence par le bon accompagnement.

Commençons dès aujourd'hui.