

Guide du Propriétaire Vendeur

VendezSeul-Immo

Différent pour votre bien



BIEN REUSSIR SA VENTE ENTRE PARTICULIERS

Parce que vendre un bien immobilier ne s'improvise pas, nous allons vous donner, à travers ce guide, les informations indispensables à connaître et les clés pour réussir sereinement votre vente.

Ce guide vous apportera la connaissance sur vos obligations de propriétaire vendeur et la compréhension des différentes étapes à respecter de la mise en vente jusqu'à la signature définitive.

Parce que chaque étape est déterminante dans la réussite de votre vente, vous pouvez également bénéficier gratuitement d'un RDV de coaching pour échanger sur les points que vous souhaiteriez approfondir.

LA MISE EN VENTE

Savoir vous démarquer des autres biens et focaliser l'attention des acquéreurs sur le vôtre ?

- - Positionner le prix
- - Rédiger une annonce efficace
- - Mettre en valeur votre bien

Le prix

DETERMINER LE BON PRIX

Faire une étude de marché précise des prix dans votre quartier, comme le font les professionnels de l'immobilier. Vous pouvez consulter les dernières transactions immobilières notariées sur le site Etalab.gouv.fr, ainsi que les biens actuellement proposés à la vente sur les sites d'annonces spécialisés.

Le prix devra, ensuite, être affiné, avec la prise en compte des caractéristiques et des spécificités de votre bien.

La conjugaison des ces critères et la connaissance du marché, vous permettront d'optimiser le prix à votre avantage. Il est fondamental de se positionner au bon prix dès le début. Les baisses de prix successives altèrent fortement l'image de votre bien.

Un bien proposé au bon prix augmente les demandes, raccourcit les délais de vente et limite les négociations !

L'annonce



RÉDIGER UNE ANNONCE EFFICACE

Vous avez 8 secondes pour générer un clic

L'annonce devra respecter 3 critères majeurs :

- **Des belles photos** lumineuses en nombre suffisant, en qualité HD avec un objectif à angle de vue adapté. Une attention particulière sera apportée à la photo de couverture. Il convient au préalable de mettre en scène chacune des pièces, et de présenter les photos dans l'ordre qui convient. (Les photos de téléphone n'offre pas un rendu optimal)
- **Un texte précis** avec un nombre minimum de mots pour la visibilité et qui mentionne les informations indispensables attendues par les acquéreurs. Une description détaillée et cohérente du bien, les éléments financiers, les détails importants à porter à la connaissance des acheteurs, ...
- **Les éléments réglementaires et obligatoires**, le diagnostic de performance énergétique, les éléments de la copropriété si nécessaire.

Le bien

LA MISE EN VALEUR DE VOTRE BIEN



C'est une étape importante de votre vente. Vous devez maintenant faire en sorte que votre bien corresponde à la majorité des visiteurs pour qu'ils puissent se projeter.

Vous pouvez mettre en œuvre les grands principes du home staging, et en profiter pour préparer votre futur déménagement.

C'est le moment idéal pour désencombrer, dépersonnaliser, ranger et réaliser les petits travaux nécessaires. Pensez également à soigner les extérieurs.

Vous n'aurez pas deux fois l'occasion de faire une bonne première impression

LES VISITES

- **Les 3 grandes étapes des visites :**
 - Qualifier les appels entrants
 - Savoir faire visiter son bien
 - Déclencher une offre

Les visites

Qualifier les appels entrants

Savoir faire visiter son bien

Déclencher une offre

Être disponible pour répondre aux appels et s'assurer que votre bien correspond aux critères de recherche de votre interlocuteur.

Pouvoir évaluer s'il est en phase d'acquisition rapide et vous assurer de ses facultés financières (6 compromis sur 10 signés entre particuliers n'aboutissent pas faute de capacité d'emprunt)

Mettez en place un scénario de visite qui améliore la perception de votre bien et ayez un comportement adapté aux circonstances d'une visite pour gagner la confiance de vos visiteurs.

Présentez le comme sur le reportage photos et fidèlement à l'annonce.

Préparez vous à répondre à toutes les questions fréquentes des acquéreurs, et soyez sûr de vous quand vous leur répondez.

Prenez le temps de mettre tous les atouts de votre côté, mettez en valeur votre bien (rangez, nettoyez, aérez,...)

C'est le moment déterminant qui va permettre de vendre votre bien dans les meilleures conditions. Faites parler vos visiteurs afin de connaître leurs freins et leurs motivations, répondez aux dernières interrogations et suggérez leur habilement de se positionner.

LE DOSSIER NOTAIRE

- Les documents à transmettre
- Le dossier de diagnostics techniques



Les diagnostics



DPE



Parasites
Termites



Mesurage
Boutin



Carrez



Amiante



Plomb

La réglementation actuelle impose à tous les propriétaires vendeurs de réaliser, préalablement à la vente de leur bien, **un dossier de diagnostics techniques**.

Ces diagnostics varient selon le type de bien, l'année de construction et la situation géographique. Des spécificités s'appliquent pour les lots en copropriété.

Ils doivent impérativement être réalisés par un professionnel dument habilité et certifié.

Le diagnostic de performance énergétique est obligatoire pour la publication de votre annonce.

Ainsi, nous vous invitons à vous mettre en rapport avec le diagnostiqueur de votre choix, le plus tôt possible, afin d'établir avec lui, la liste des diagnostics qui vous concernent.



Gaz



Électricité



ERNMT



Assainissement



Accessibilité
Handicapée



Les documents à transmettre

Les principales pièces :

- Le titre de propriété
- Les justificatifs personnels (pièce d'identité, justificatif de domicile, livret de famille,...)
- Les justificatifs de la construction (PC, DAT, DO, Décennale, ...)
- Le dossier de diagnostic technique
- Les justificatifs de taxes
- Si vous êtes en copropriété :
 - Règlement de copropriété
 - 3 derniers PV d'AG
 - Montant des charges
 - Fonds ALUR
 - Pré-état daté
- L'offre d'achat signée avec les conditions suspensives et les justificatifs des acquéreurs
- Si le bien est en location, joindre la copie du bail ou la dédite du locataire

Liste non exhaustive et susceptible de modifications en fonction de la réglementation en vigueur.
Dans tout les cas, nous vous invitons à la compléter avec votre notaire.



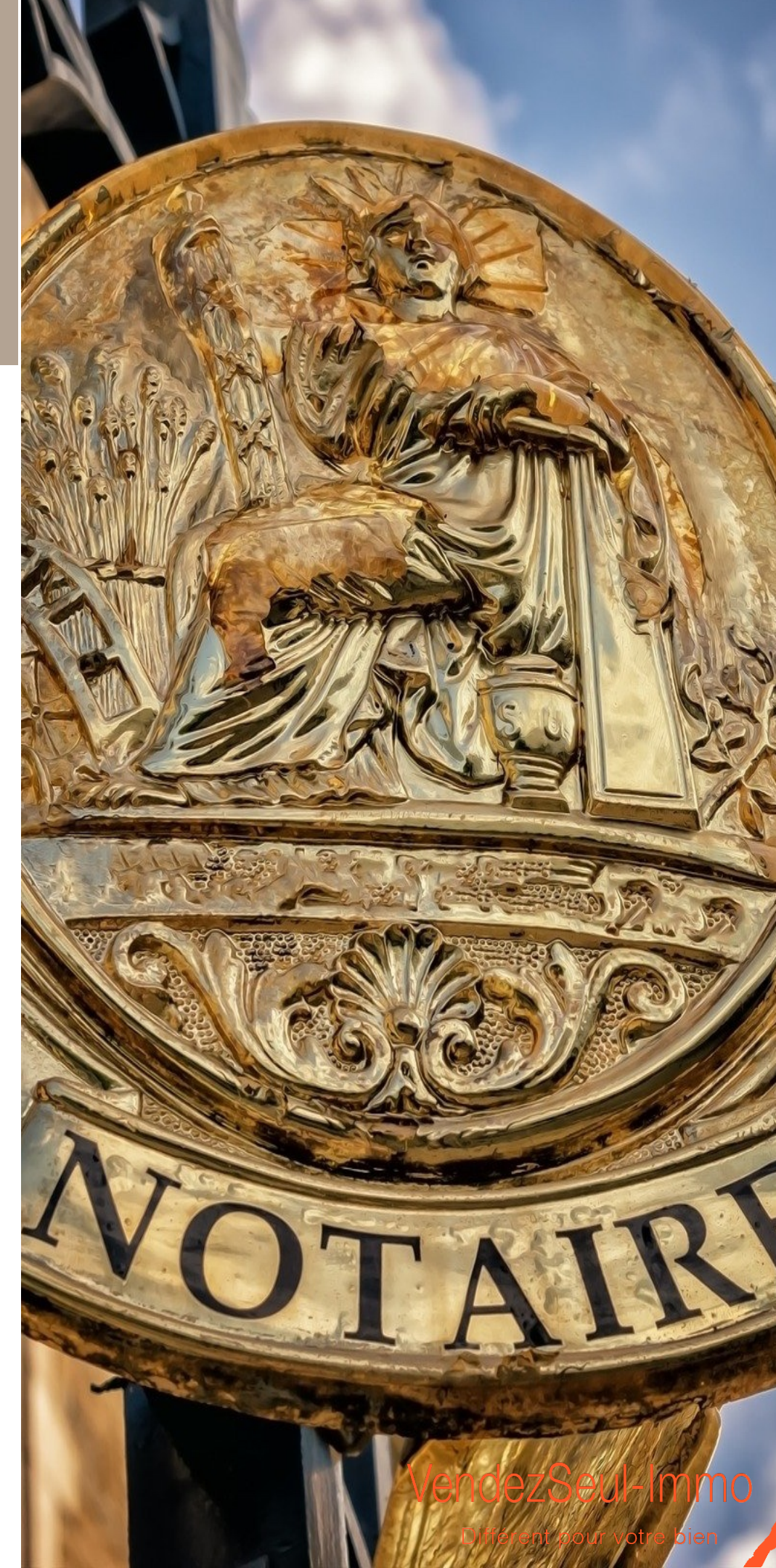
Le compromis de vente

La clé d'une vente aboutie consiste à obtenir un rendez vous de signature rapide.

Il est primordial de permettre à votre acquéreur de s'engager rapidement pour qu'il ne soit pas tenté de poursuivre ses recherches et ainsi le rendre hermétique aux nombreuses sollicitations extérieures.

Assurez vous d'avoir un dossier complet et exploitable pour garantir la réactivité du notaire.

La rédaction en double minutes augmente les délais de signatures.



Nous espérons que ce guide vous aidera dans vos démarches et vous permettra de bien réussir votre vente entre particuliers, dans les meilleures conditions et les meilleurs délais.

Bien évidemment, il ne s'agit là que de conseils pratiques qui ne sauraient en aucun cas remplacer l'expertise d'un accompagnement personnalisé par l'un de nos coach expert.



Vendez Seul Immo

Coaching en immobilier

06 37 46 73 63

info@vendezseul-immo.fr

www.vendezseul-immo.fr

VendezSeul-Immo

Différent pour votre bien