



**CANTON DE VAUD**

---

# **GUIDE OFFERT**

Découvrez comment  
**ACCROÎTRE** la valeur de  
votre bien !

Pour vendre au meilleur prix et  
dans un délai réaliste.

---

COPYRIGHT © 2024 – THOMAS WISLER

Tous droits réservés.

# INTRODUCTION

**Ce guide exclusif à haute valeur ajoutée vous fournira toutes les informations relatives à la vente d'un bien immobilier !**

Vendre une propriété peut être une aventure complexe et exigeante, surtout dans un marché immobilier dynamique comme celui de la région Lausannoise et du canton de Vaud.

Ce guide a été conçu pour répondre à vos besoins spécifiques en tant que propriétaire vendeur, vous offrant des conseils pratiques et des stratégies pour accroître la valeur de votre bien et maximiser vos chances de vente dans des délais réalistes.



Dans les pages qui suivent, nous allons explorer pas à pas les différentes étapes pour **préparer, valoriser** et **vendre** votre bien immobilier avec succès.

Vous découvrirez également des informations inestimables sur la façon de **fixer un prix juste** et **attractif**, ainsi que les erreurs à éviter pour optimiser vos chances de conclure la vente.

Prêt\* à découvrir les clés pour maximiser la valeur de votre propriété ? Poursuivez votre lecture pour vous préparer à une expérience unique !

\*L'utilisation du genre masculin a été adoptée dans l'intégralité de ce guide, afin de faciliter la lecture et n'a aucune intention discriminatoire. Il s'applique à tous les gens existants.

# QUI EST L'AUTEUR ?

**Ma mission principale ? Vulgariser le domaine de l'immobilier 🏠**

Je suis animé par la volonté d'aider les **propriétaires Vaudois** dans la compréhension et la maîtrise des rouages de ce marché.

J'ai hâte d'échanger avec vous après votre lecture de ce guide, et vous offrir des **conseils pratiques** et des informations essentielles qui vous aideront à valoriser et **vendre votre bien** immobilier...



*Thomas Wisler*

De plus, je suis fier d'être **certifié** par **l'USPI** (Union Suisse des Professionnels de l'Immobilier), gage de mon engagement et de mon expertise dans ce domaine.

J'aborde chaque semaine des thématiques de l'immobilier sur LinkedIn, rejoignez-moi et envoyez-moi un message privé 📩

[www.linkedin.com/in/thomas-wisler](https://www.linkedin.com/in/thomas-wisler)

## MAIS QUI SUIS-JE EN RÉALITÉ...?

Je m'appelle Thomas Wisler, mon amour pour l'immobilier a débuté dès mon enfance, lorsque j'accompagnais mes grands-parents sur des chantiers en construction.

Les « grosses machines » m'impressionnaient, et depuis, ce monde de la pierre n'a cessé de m'inspirer.

Mon apprentissage a été un véritable tremplin pour développer mes compétences et plonger totalement dans l'univers immobilier.

Aujourd'hui, je fais partie d'un grand groupe immobilier de la place Lausannoise, spécialisé dans le courtage.

Cette expérience continue d'enrichir mes connaissances jour après jour.

# LE MARCHÉ IMMOBILIER

Le marché immobilier vaudois, bien que toujours attractif, présente des défis d'accès. Actuellement, les ventes immobilières génèrent généralement des plus-values appréciables.

La reprise des investissements dans les logements locatifs a apaisé le marché après une période de hausse des prix. Bien que cette tendance se soit stabilisée, les prix demeurent élevés, demandant aux acheteurs un apport financier substantiel, souvent entre CHF 200'000 et CHF 300'000 pour un prêt hypothécaire.

Cette stabilité des prix, combinée à des taux d'intérêt historiquement bas, a suscité un regain d'intérêt pour l'achat immobilier. Cependant, les transactions prennent plus de temps en raison de règles de financement strictes et de procédures administratives complexes.

Les propriétaires fixent des prix plus justes, bien que relativement élevés, en réponse à une offre croissante sur le marché.

Dans le secteur des propriétés par étages (PPE), les acheteurs sont attentifs aux prix, tandis que les maisons individuelles connaissent une correction à la baisse, quoique modérée.

Malgré l'attrait des centres urbains, de plus en plus de ménages se dirigent vers l'intérieur du canton, attirés par une offre abondante, des prix plus abordables et un réseau de transports publics efficace.

Toutefois, il est important de noter que la variation des prix peut être significative, même entre villages proches, reflétant la diversité du marché immobilier dans le canton de Vaud.



# LES 10 ÉTAPES

## INDISPENSABLES POUR VENDRE SON BIEN

NE NÉGLIGEZ AUCUNE DES CES ÉTAPES, ELLES SONT PRIMORDIALES...

1. L'estimation
2. La préparation du bien
3. Le Home-staging
4. Les documents importants
5. La publication du bien sur internet
6. Les visites avec les acheteurs potentiels
7. Les négociations
8. Le notaire et l'acte de vente
9. La remise des clés et l'état des lieux
10. L'après-vente

*Retrouvez le détail de chacune de ces étapes sur les pages qui suivent.*



# 1 – ESTIMATION

Lorsqu'il s'agit de vendre votre bien immobilier, la question cruciale de la valeur se pose. Un prix bien défini est la clé d'une vente réussie. Mais pourquoi est-il si important d'établir un prix réaliste ?

L'estimation immobilière est une évaluation complexe qui va au-delà de la simple notion financière.

Comprendre comment estimer correctement la valeur de votre propriété est essentiel. Dans un monde immobilier en constante évolution, il est impératif d'avoir une vision claire de ce que représente réellement votre bien.

Les calculateurs en ligne, bien que pratiques, ont leurs limites, car ils ne tiennent pas compte de tous les facteurs influençant la valeur d'une propriété.

La méthode hédoniste, utilisée par de nombreuses institutions financières, repose sur une comparaison des valeurs basée sur le marché. Cependant, elle peut présenter des limites lorsque les données disponibles sont restreintes.

La méthode la plus précise reste l'estimation professionnelle sur place par un courtier expérimenté.

Ce dernier examine en détail la propriété, prenant en compte des aspects tels que l'emplacement, l'état, les travaux effectués, la vue, et d'autres critères techniques et environnementaux.

Cette approche offre une évaluation complète, permettant des décisions éclairées.

Dans ce processus d'estimation immobilière, le recours à des professionnels du secteur devient essentiel.

Leur expertise du marché local et leur capacité à intégrer tous les facteurs pertinents assurent une évaluation précise.

Adressez-vous à un courtier de bonne réputation et actif dans votre région pour obtenir une évaluation précise de votre bien immobilier.



## 2 – PRÉPARATION DU BIEN

La préparation méticuleuse de votre bien est la première étape importante pour réussir votre vente. Considérez cette phase comme l'opportunité de maximiser la valeur perçue de votre propriété.

Commencez par une évaluation minutieuse de chaque coin de votre bien. Identifiez et remédiez aux petits défauts tels que les robinets qui gouttent, les poignées de porte défectueuses ou les éventuelles fissures sur vos murs. Ces détails, bien que mineurs, peuvent avoir un impact significatif sur la perception globale de la propriété.

Investissez dans une mise en peinture si nécessaire. Une palette de couleurs neutres et fraîches peut transformer l'ambiance d'une pièce, la rendant plus accueillante. L'objectif est de créer un environnement neutre et harmonieux, permettant aux acheteurs potentiels de se projeter dans leur vie future dans votre propriété.

Le nettoyage en profondeur est incontournable. De la moquette aux

fenêtres, chaque surface doit être propre. Le désencombrement est également essentiel. Retirez tout ce qui n'est pas nécessaire pour rendre les espaces plus spacieux. Le but est de présenter un bien impeccable, prêt à être habité.

Mettez en lumière les caractéristiques distinctives de votre propriété. Si vous avez une vue panoramique, assurez-vous qu'elle soit bien visible. Un jardin bien entretenu peut être un véritable atout. Guidez les visiteurs à travers les points forts de votre bien pour qu'ils en saisissent tout le potentiel.

En offrant une propriété soigneusement préparée, vous créez une première impression inoubliable, suscitant l'enthousiasme des acheteurs potentiels.

---

# 3 – HOME STAGING

La troisième étape, le Home Staging, est l'art de présenter votre bien sous son meilleur jour, créant ainsi une expérience visuelle et émotionnelle qui séduit les acheteurs potentiels dès leur première visite.

Commencez par dépersonnaliser l'espace. Les acheteurs doivent pouvoir s'imaginer vivre dans votre propriété, et cela peut être difficile s'ils sont submergés par des objets personnels. Rangez les photos de famille et les souvenirs pour créer une ambiance neutre.

Optimisez la disposition des meubles pour mettre en valeur la fonctionnalité de chaque pièce. Assurez-vous que les espaces soient bien éclairés, car la lumière naturelle peut ouvrir un espace et le rendre plus accueillant. Pensez à des solutions simples comme des miroirs stratégiquement placés pour amplifier la luminosité.

Investissez dans des éléments décoratifs qui mettent en valeur les atouts de votre propriété. Des coussins colorés, sans que ce soit trop extravagant, sur un canapé

neutre, des plantes vertes pour apporter une touche de fraîcheur, ou des œuvres d'art bien choisies peuvent transformer une pièce. L'objectif est de créer une ambiance chaleureuse et attrayante.

Le Home Staging n'est pas uniquement réservé à l'intérieur. Assurez-vous que l'extérieur de votre propriété soit également accueillant. Une entrée bien entretenue, des jardins bien arborisés et des espaces extérieurs aménagés ajoutent indéniablement à l'attrait global.

En investissant du temps et des ressources, sans trop dépenser, dans le Home Staging, vous offrez aux acheteurs potentiels une vision tangible de la vie quotidienne dans votre propriété.

# 4 – LES DOCUMENTS

La quatrième étape, la constitution d'un dossier complet pour assurer la transparence et la légalité de la transaction. En plus des documents de base, plusieurs pièces sont essentielles pour compléter votre dossier de vente.

Voici une liste exhaustive des documents nécessaires :

*en tenant compte que d'autres documents peuvent être ajoutés lorsque c'est un bien en PPE*

## **Extrait du Registre Foncier**

C'est une pièce maîtresse de votre dossier. Il fournit des informations officielles sur la propriété, y compris le propriétaire actuel, les charges hypothécaires, et d'autres détails cruciaux, telles que les servitudes.

## **Plan du Bien**

Un plan détaillé de la propriété, montrant la disposition des pièces, les dimensions, et d'autres caractéristiques importantes, est essentiel pour les acheteurs afin de se projeter.

## **La police ECA détaillée**

L'attestation d'assurance bâtiment garantit que la propriété est assurée contre les dommages potentiels

## **Certificat Énergétique Cantonal des Bâtiments (CECB)**

Si applicable, le CECB indique l'efficacité énergétique de la propriété, un aspect de plus en plus crucial pour les acheteurs soucieux de l'environnement.

## **Certificat d'Ordonnance sur les Installations à Basse Tension (OIBT)**

Ce rapport atteste de la conformité et de la sécurité des installations électriques de la propriété.

En réunissant ces documents, vous créez un dossier de vente robuste, inspirant confiance et facilitant le processus pour toutes les parties impliquées dans la transaction immobilière.

Veillez à la conformité de ceux-ci ainsi qu'à leur validité, par exemple le certificat CECB n'est valable que 10 ans.

# 5 – LE BIEN SUR INTERNET

La cinquième étape, la mise en valeur, est l'art de présenter votre bien de manière à atteindre un public large et qualifié. Cette étape est essentielle pour maximiser la visibilité de votre propriété et attirer des acheteurs potentiels.

Commencez par des photos professionnelles. Des images de haute qualité sont la première impression que les acheteurs auront de votre bien.

Elles doivent capturer chaque pièce sous son meilleur angle, mettant en valeur les caractéristiques clés.

Considérez également l'utilisation de visites virtuelles pour offrir une expérience immersive.

Rédigez ensuite une description captivante. Votre annonce doit raconter une histoire, mettant en avant les atouts de votre propriété.

Décrivez les caractéristiques uniques, les rénovations récentes, l'environnement et la situation dont jouit votre bien.

L'objectif est de susciter l'intérêt et l'imagination des acheteurs potentiels.

Exploitez les canaux de marketing en ligne. Annoncez votre bien sur des plateformes immobilières réputées et utilisez les réseaux sociaux pour élargir votre portée.

Les campagnes publicitaires ciblées peuvent atteindre spécifiquement les personnes les plus susceptibles d'être intéressées par votre propriété.

En mettant en œuvre une stratégie de mise en marché efficace, vous maximisez la visibilité de votre bien et attirez des acheteurs qualifiés.



## 6 – LES VISITES

La sixième étape, les visites, est cruciale pour maximiser l'efficacité de votre processus de vente en dirigeant des acheteurs potentiels qualifiés vers votre propriété.

Commencez par filtrer les acheteurs potentiels. Travaillez en étroite collaboration avec un conseiller financier afin de vous assurer que les acheteurs potentiels disposent d'une capacité financière suffisante à l'achat de votre bien.

Organisez des visites individuelles. Plutôt que des journées portes ouvertes, proposez des visites individuelles pour personnaliser l'expérience.

Cela donne aux acheteurs potentiels plus de temps pour explorer la propriété et poser des questions spécifiques.

Fournissez des informations détaillées. Préparez un dossier complet sur votre propriété, y compris les informations sur les caractéristiques, les rénovations, et les coûts associés.

Cela permet aux acheteurs potentiels de prendre des décisions informées.

Mettez en avant les atouts spécifiques lors des visites. Que ce soit la luminosité naturelle qui baigne votre séjour, la distribution intelligemment pensée de vos pièces, ou encore la vue panoramique, assurez-vous de mettre en évidence ce qui rend votre propriété unique.

L'objectif des visites est de créer une connexion personnelle entre les acheteurs potentiels et votre propriété.

---

# 7 – LES NÉGOCIATIONS

La septième étape, la négociation, est l'art de parvenir à un accord mutuellement bénéfique entre le vendeur et l'acheteur. Une négociation réussie peut faire la différence entre une vente fructueuse et une transaction non aboutie.

Commencez par être préparé. Connaissez vos limites financières et objectifs temporels avant d'entamer des négociations.

Cela inclut le prix de vente minimum acceptable, les délais de vente, et les conditions spécifiques de la transaction.

Écoutez attentivement. Comprenez les besoins et motivations de l'acheteur. Cela vous permettra d'adapter votre position pour créer une solution qui satisfait les deux parties.

Soyez prêt à compromettre sur des points moins critiques tout en préservant vos priorités.

Restez professionnel et calme. Les négociations peuvent parfois devenir émotionnelles, mais il est essentiel de rester professionnel.

Gardez à l'esprit que l'objectif est de parvenir à un accord équitable qui satisfait toutes les parties impliquées.

Documentez tout par écrit, au travers d'email ou de messages What's App/SMS. Une fois un accord verbal atteint, assurez-vous de documenter tous les détails de celui-ci par écrit.

Veillez à ce que le prix de vente ainsi que le type de vente et son délai soient bien mentionnés. Cela vous permettra de minimiser les risques de malentendus.

En négociant habilement, vous maximisez les chances de parvenir à un accord satisfaisant et à l'atteinte de vos objectifs.



## 8 – LE NOTAIRE

Lors de la vente d'un bien immobilier en Suisse, l'intervention d'un notaire est obligatoire pour officialiser le changement de propriété.

Conformément à l'article 216 du Code des obligations, la vente d'un bien doit être certifiée par un acte authentique, et seul un notaire est habilité à le faire.

Une fois le notaire choisi, il est de sa responsabilité de rédiger le projet d'acte de vente. Le document finalisé est ensuite envoyé au vendeur et à l'acheteur pour validation. En tant que tiers neutre, le notaire peut conseiller les deux parties et aider à résoudre d'éventuels désaccords.

Une fois un accord trouvé sur tous les termes du contrat, un rendez-vous chez le notaire est planifié pour la signature de l'acte.

Les deux parties doivent être présentes, et le notaire procède à une lecture attentive de l'acte avant la signature.

Selon la situation, le transfert de propriété peut avoir lieu lors

de la signature (vente directe) ou à une date ultérieure (vente à terme) avec un acompte versé.

Le notaire s'assure que l'acheteur a les fonds nécessaires le jour de la signature.

Une fois l'acte authentique signé, il est impératif de l'inscrire au registre foncier. C'est à ce moment précis que l'acheteur devient réellement le nouveau propriétaire.

Si l'acheteur finance son bien par un prêt hypothécaire, une cédula hypothécaire doit être établie. Ce document assure à l'établissement prêteur que l'acquéreur s'acquittera des sommes dues, mettant le bien en gage.

Le notaire joue ainsi un rôle central dans la concrétisation de la transaction, assurant la légalité et la sécurité des opérations.

# 9 – LA REMISE DES CLÉS

La neuvième étape, l'état des lieux et la remise des clés, est bien plus qu'une simple formalité administrative, car elle marque le moment tant attendu pour les acheteurs où ils deviendront réellement propriétaires, un vrai moment symbolique !

Commencez d'abord par faire le tour de la propriété et de leur indiquer tous les petits défauts qu'elle pourrait avoir ou les menus travaux à effectuer.

Ensuite, prenez le temps de leur expliquer comment fonctionne la domotique par exemple, ou encore les petits aspects techniques de la cuisine avec le four entre autres.

Puis vous pourrez terminer par leur remettre les clés en leur faisant signer un document attestant la remise de celles-ci et ainsi vous protéger de tout litige.

Il se peut également que certains acquéreurs préfèrent récupérer les clés avant la date d'entrée en jouissance, car ils veulent effectuer des travaux de rafraîchissement avant leur emménagement.

Cela dépendra uniquement de votre situation, à vous de voir ce qui vous convient, mais veillez à vous protéger en faisant mention de cela auprès du notaire qui pourra ajouter une clause dans l'acte de vente authentique.

---



# 10 – LE SUIVI POST-VENTE

La dixième étape, le suivi post-vente, est une phase souvent négligée mais cruciale pour garantir la satisfaction continue de toutes les parties impliquées.

Commencez par assurer une transition en douceur.

Une fois la vente conclue, facilitez la transition pour l'acheteur en fournissant des informations utiles sur la propriété, comme les détails sur les services publics, les voisins, et d'autres informations pratiques.

Restez disponible pour les questions. Après la vente, restez disponible pour répondre aux éventuelles questions de l'acheteur.

Cela peut contribuer à renforcer la satisfaction de l'acheteur et à maintenir une relation positive.

Fournissez des recommandations. Si l'acheteur a besoin de services supplémentaires, comme des recommandations pour des entrepreneurs locaux,

des services publics, ou d'autres besoins, soyez prêt à partager vos connaissances locales.

Restez en contact. Établissez un contact périodique pour vous assurer que tout se déroule bien pour l'acheteur.

Cela peut également ouvrir la porte à des opportunités de recommandations et renforcer votre réseau professionnel.

En assurant un suivi post-vente attentif, vous renforcez la satisfaction de l'acheteur et favorisez des relations durables.

---



# 7 Erreurs Méconnues à Éviter Lors de la Vente de Votre Bien Immobilier

La vente d'une propriété peut être un processus complexe, et même les propriétaires les plus expérimentés peuvent commettre des erreurs méconnues qui peuvent impacter le succès de la transaction.

La vente d'une propriété peut être un processus complexe, et même les propriétaires les plus expérimentés peuvent commettre des erreurs méconnues qui peuvent impacter le succès de la transaction.

## 1. Sous-estimer l'Importance de la Première Impression

La première impression compte énormément lorsqu'un acheteur potentiel visite votre propriété.

Des petits détails tels que le désordre, les odeurs désagréables ou un aménagement inadapté peuvent dissuader les acheteurs.

Assurez-vous que votre maison est propre, bien rangée et accueillante dès le premier regard.

---

## 2. Fixer un Prix Trop Élevé

L'une des erreurs les plus fréquentes est de surévaluer sa propre propriété. Si le prix de vente est trop élevé, vous risquez de décourager les acheteurs potentiels.

Une évaluation réaliste basée sur le marché actuel est essentielle. Faites appel à un professionnel de l'immobilier pour vous aider à fixer un prix compétitif.



# 7 Erreurs Méconnues à Éviter Lors de la Vente de Votre Bien Immobilier

## 3. Ignorer les Réparations Mineures

Les petits problèmes comme une fuite de robinet, une peinture écaillée ou des poignées de porte défectueuses peuvent sembler insignifiants, mais ils peuvent donner l'impression que la propriété n'est pas bien entretenue.

Prenez le temps de résoudre ces problèmes mineurs avant de mettre votre bien en vente.

---

## 4. Négliger la Présence en Ligne

La grande majorité des acheteurs commencent leur recherche en ligne.

Si votre annonce ne présente pas des photos de qualité, une description complète et des informations précises, vous risquez de passer à côté d'acheteurs potentiels.

Mettez en valeur votre propriété sur les plateformes en ligne pour attirer l'attention.

---

## 5. Ne pas Mettre en Valeur les Points Forts

Chaque propriété a ses points forts...

Qu'il s'agisse d'une vue magnifique, d'un espace de rangement généreux ou d'une rénovation récente, assurez-vous de mettre en avant ces caractéristiques qui peuvent faire la différence pour les acheteurs.



## **7 Erreurs Méconnues à Éviter Lors de la Vente de Votre Bien Immobilier**

### **6. Sous-estimer l'Impact de la Présentation Visuelle**

Des photographies de qualité professionnelle peuvent faire la différence.

Une visite virtuelle peut également donner aux acheteurs potentiels une idée précise de la disposition de la propriété.

Investir dans une présentation visuelle soignée peut accroître l'attrait de votre bien.

---

### **7. Négliger la Préparation Financière**

Avant de mettre votre propriété sur le marché, assurez-vous d'avoir une vision claire de vos propres finances.

Cela inclut le remboursement éventuel de prêts, le règlement de litiges ou la compréhension des coûts liés à la vente.

Une préparation financière adéquate vous évitera des surprises désagréables en cours de transaction.

**Éviter ces erreurs peut considérablement augmenter vos chances d'aboutir à une transaction...**

**N'hésitez pas à vous entourer de professionnels de l'immobilier pour vous guider tout au long du processus.**

# LE BONUS DE CE GUIDE...

Transformez **votre projet immobilier** en succès dès aujourd'hui !

Contactez-moi maintenant par téléphone ou sur WhatsApp pour des **conseils personnalisés** qui vous permettront de **vendre votre bien au meilleur prix**.

Ne laissez pas cette opportunité passer, **votre réussite** immobilière commence avec une simple conversation.

À tout de suite au **+41 79 124 22 61**

Ou alors directement sur LinkedIn :

**[www.linkedin.com/in/thomas-wisler](https://www.linkedin.com/in/thomas-wisler)**



“

**"LA VIE EST FAITE D'OPPORTUNITÉS UNIQUES QUI SE PRÉSENTENT RAREMENT DEUX FOIS. SAISISSEZ-LES, CAR ELLES SONT LES CLÉS DE VOTRE ÉVOLUTION ET DE VOTRE SUCCÈS."**