

LES 5 PILIERS POUR VENDRE SON BIEN EN 2025

(SANS PERDRE SON
TEMPS ET SON
ARGENT)



Introduction

Dans ce guide, nous avons pour objectif de vous fournir des informations utiles concernant tous les aspects cruciaux de la vente d'un bien immobilier. Vous trouverez dans ce guide offert :

- **Le processus complet de vente d'un bien immobilier**
- **Des astuces pour rendre votre bien irrésistible**
- **La stratégie de tarification optimale pour votre bien**
- **Des techniques de marketing efficaces**
- **Les statistiques pertinentes du marché actuel**

Malgré les complexités du marché actuel, ce guide peut servir de complément à l'assistance d'un professionnel de l'immobilier expérimenté et digne de confiance. Lorsque vous décidez de vendre, un tel professionnel pourra vous fournir des conseils d'experts à chaque étape du processus."





VOTRE *conseiller*

Basée à Saint-Jeannet et couvrant l'ensemble de la Côte d'Azur, notre équipe met à profit ses 10 années d'expérience pour garantir la réussite de votre projet immobilier.

Je m'engage pleinement dans la vente de votre propriété, du premier contact jusqu'à la conclusion de la transaction.

Pour garantir une présentation optimale de votre bien, je collabore avec des professionnels de confiance, tels qu'une photographe pour des images de qualité, un architecte d'intérieur pour valoriser les espaces, ainsi qu'une courtière en prêt immobilier pour valider tous dossier acheteur menant à une offre.

Avec un professionnalisme inébranlable, une transparence totale et un suivi attentif, notre équipe solide vous accompagne à chaque étape de votre projet immobilier.

Séverin Hoclet
MANDATAIRE



s.hoclet@bskimmobilier.com



07 50 08 47 78



www.bsklesbaous.info/home

RENCONTREZ NOTRE *équipe*



Patricia Franceschi

Spécialiste de Cagnes-sur-mer et Nice



Michel Sebastian

Spécialiste de Valbonne et alentours



Alain Bartoli

Spécialiste de Vence et communes voisines



Aurélie Lemonnier

Experte financement et crédit

**ET TOUS NOS ARTISANS,
ARCHITECTES ET
MAÎTRES D'OEUVRES
A VOTRE DISPOSITION...**

LE PROCESSUS DE VENTE D'UN BIEN IMMOBILIER



01

07 50 08 47 78

LE PROCESSUS DE VENTE

Savoir comment fonctionne la vente d'un bien immobilier de A à Z vous permettra de comprendre tous les tenants et aboutissants du processus de vente et, ainsi, de déterminer à l'avance sur quelles étapes vous devez vous concentrer pour réussir votre vente immobilière.

1 ÉVALUATION DE VOS
BESOINS

2 ESTIMATION DE
VOTRE BIEN

3 MISE EN PLACE D'UN PLAN
MARKETING PERSONNALISÉ

4 OBTENTION DES DIAGNOSTICS
OBLIGATOIRES

5 SIGNATURE DU MANDAT
DE VENTE

6 PRÉPARATION DE VOTRE
BIEN À LA VENTE

7 VISITE DE VOTRE BIEN AVEC DES
ACHETEURS POTENTIELS

8 RÉCEPTION DES OFFRES
D'ACHAT

9 NÉGOCIATION DU PRIX DE
VENTE

10 ACCEPTATION DE L'OFFRE
D'ACHAT

11 SIGNATURE DU COMPROMIS
DE VENTE

12 OBTENTION DU FINANCEMENT
POUR L'ACQUÉREUR

13 SIGNATURE CHEZ LE NOTAIRE
DE L'ACTE AUTHENTIQUE

14 REMISE DES CLÉS À
L'ACQUÉREUR



COMMENT RENDRE SON BIEN IRRÉSISTIBLE ?

02

07 50 08 47 78

Rendre son bien attrayant.

LORS DE LA PRÉSENTATION DE VOTRE BIEN, LA PREMIÈRE IMPRESSION EST CRUCIALE.

A photograph of a hallway with light-colored wooden flooring and a dark brown door with a vertical glass panel. A large, semi-transparent brown circle is overlaid on the right side of the image, containing the number '90' in white. The circle also contains text about the 90-second rule for property presentation.

90

C'est le nombre de secondes qu'il faut à un acquéreur pour se faire une idée générale de votre logement.

Les acheteurs commencent à juger votre bien dès qu'ils le voient et ils préfèrent les biens bien entretenus et propres.

C'est pourquoi des améliorations peuvent augmenter le prix de vente de votre bien, et plus particulièrement si ceux-ci répondent aux besoins anticipés des acheteurs.

Il existe trois types d'améliorations qui impressionneront les acheteurs et vous aideront à vendre à un prix très avantageux : rénovations, réparations et entretien.

Voici donc quelques idées qui vous aideront à présenter votre bien immobilier sous son meilleur jour et, ainsi, en obtenir la meilleure valeur marchande.

Sachez que nous connaissons notre marché et nous savons ce que les acheteurs exigeants d'aujourd'hui recherchent. Nous pouvons donc fournir davantage d'idées pour maximiser l'attrait de votre appartement/maison, ou vous expliquer ce qui n'est pas utile pour éviter d'engager des frais.

Parfois, un petit investissement en temps et en argent peut vous donner un avantage considérable sur vos concurrents et générer une vente plus rapide à un prix plus élevé.

La rénovation.

EN RÈGLE GÉNÉRALE, PEU DE PROPRIÉTAIRES RÉNOVENT LEUR LOGEMENT AFIN DE VENDRE. CEPENDANT, DES RÉNOVATIONS MINEURES PEUVENT RÉELLEMENT AMÉLIORER L'IMPRESSIION GÉNÉRALE DE VOTRE PROPRIÉTÉ AUPRÈS DES ACHETEURS.

La cuisine, la pièce maîtresse de votre bien !

Depuis longtemps, les acheteurs sont sensibles à l'état de la cuisine et à son niveau de modernité. En effet, les familles passent beaucoup de temps dans la cuisine, donc toutes les améliorations que vous pourrez y apporter auront une répercussion directe sur la valeur de votre logement.

Les nouveaux primo-accédants qui correspondent à la génération Y accordent une importance capitale à la modernité de la cuisine. Par conséquent, si vous voulez investir de l'argent pour augmenter la valeur de votre bien aux yeux des acheteurs, c'est au niveau de la cuisine que l'impact sera le plus important.

Pour autant, il n'y a pas besoin d'investir des milliers d'euros pour remettre au goût du jour cette pièce maîtresse. Par exemple, vous pouvez simplement repeindre les murs, le mobilier, changer les poignées de porte de vos différents rangements, ajouter des lumières au-dessus des différents plans de travail, changer votre ancien robinet pour un plus moderne, etc.

L'un des investissements les plus faibles et les plus rentables pour la cuisine est le fait d'ajouter des rangements. Une cuisine avec beaucoup de rangements est une cuisine appréciée par ses futurs occupants. Vous pouvez rajouter des étagères aux murs ou alors un garde-manger dans un coin vide de la pièce. Ce type d'investissement est peu coûteux et très efficace pour augmenter la valeur perçue aux yeux des acheteurs potentiels de votre cuisine.



Dernier conseil sur la cuisine : les acheteurs, de manière générale, souhaitent des cuisines qui donnent directement sur le salon, sans cloison qui sépare les 2 pièces. Le simple fait de supprimer la cloison peut avoir un impact conséquent sur la vente de votre bien et déclencher plus facilement le coup de cœur chez les potentiels acheteurs.

La salle de bain

La salle de bain, au même titre que la cuisine, est une pièce maîtresse de votre bien. Par conséquent, vous devez investir en priorité sur ces deux pièces pour augmenter la valeur perçue de votre logement. Une salle de bain dépassée peut significativement diminuer la valeur d'un bien. Par conséquent, ne négligez surtout pas cette pièce lors de la préparation à la vente de votre logement.

Une autre astuce abordable : changez le pommeau de douche ! En effet, un pommeau de douche plus moderne a un impact significatif sur la valeur perçue de votre douche. Il est également préférable de mettre en place une douche réglable qui s'adapte à la taille de chaque membre de la famille.

Évitez en revanche de peindre les carreaux car en général, le rendu n'est pas très soigné et provoque l'effet inverse : "on va devoir les changer".



**DE MANIÈRE GÉNÉRALE, OPTEZ
POUR UN BON ÉCLAIRAGE, DE
GRANDS MIROIRS, DES
INSTALLATIONS ACTUELLES, DE
NOMBREUX RANGEMENTS ET DES
COULEURS NEUTRES.**



Amélioration écoénergétique

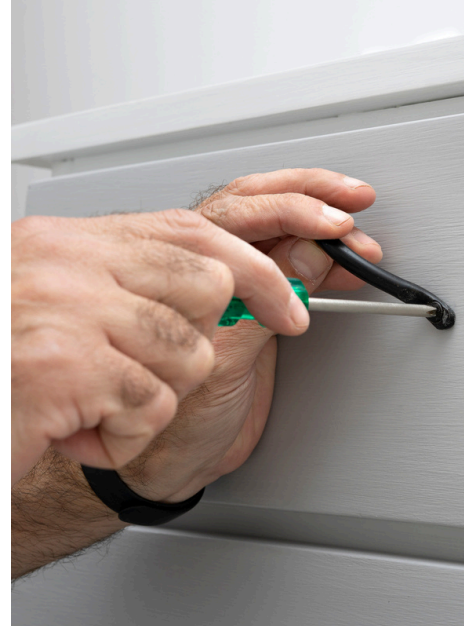
Aujourd'hui, les acquéreurs sont très sensibles et attentifs sur la consommation d'énergie et les émissions de CO₂, c'est pourquoi les améliorations et les réparations permettant d'économiser de l'énergie peuvent constituer un réel argument de vente. Cela peut être des fenêtres à double ou triple vitrage, ou bien des contre-portes qui maintiennent une température intérieure agréable toute l'année. Avec le nouveau DPE en vigueur, les biens étiquetés F et G sont véritablement impactés en cas de vente. Consultez-nous pour connaître les améliorations énergétiques que vous pouvez réaliser pour ne pas subir de dévaluation trop importante.

Conclusion sur les rénovations

Lorsque vous envisagez des rénovations en prévision de la vente, vous devez respecter deux règles importantes : ne faites pas de rénovations excessives et veillez à ne pas procéder à des rénovations qui vous plaisent personnellement qui pourraient dissuader les acheteurs intéressés. Notre équipe vous conseille sur ces points.

Améliorations et réparations mineurs.

**DE PETITES RÉPARATIONS MINEURES
PEUVENT ÉGALEMENT FAIRE TOUTE LA
DIFFÉRENCE EN PLUS DES RÉNOVATIONS.**



Lors de l'inspection de votre bien, il est primordial de se mettre dans les chaussures des acheteurs potentiels : « quel type de réparations devrais-je engager si je souhaite acheter ce bien ? Qu'est-ce qui m'empêcherait de faire une offre sur ce logement ? ».

Bien sûr, il faut garder en tête que vous n'allez pas engager des travaux conséquents de rénovation et reconstruire votre bien pour plaire à tous les acheteurs. Cependant, réparer les petits défauts que vous observez et qui sautent aux yeux des acheteurs potentiels fera probablement la différence entre un acheteur qui fait une proposition et un acheteur qui n'en fait pas. De plus, toutes vos « petites » réparations peuvent avoir un impact sur le montant de l'offre que vous allez recevoir.

Intérieur/Extérieur : il faut savoir raison garder.

**Faites appel à notre regard expert pour vous
aider à déterminer les travaux utiles pour
vendre mieux et sans délai.**



PETITS CONSEILS SUR LA LUMINOSITÉ !

Pourquoi ?

Car la lumière nous fait nous sentir bien, personne ne veut vivre dans un logement sombre où il est nécessaire de vivre constamment avec des éclairages artificiels.

Par conséquent, assurez-vous que la totalité de vos fenêtres ne soient pas obstruées par du mobilier.

"LA LUMINOSITÉ EST UN INGRÉDIENT INDISPENSABLE POUR SUBLIMER SON BIEN IMMOBILIER. NOUS PRIVILÉGIONS TOUJOURS LES VISITES À DES MOMENTS OÙ LA LUMIÈRE NATURELLE EST OPTIMALE."

Petite astuce, pensez à effectuer vos visites avec vos volets ouverts à des moments où la luminosité est bonne ! Si vous avez le choix, ne choisissez pas de faire une visite en hiver à 18h00...

Pensez également à installer des lumières avec détecteur de mouvement afin qu'elles s'éteignent automatiquement lorsque les occupants quittent l'espace.

Enfin, n'oubliez pas que les lampes avec un nombre de watts important permettent de rendre des petits espaces plus grands. À l'inverse, les lampes douces permettent de créer une sensation de chaleur au niveau des espaces vides.

Vous l'aurez compris, une bonne luminosité peut augmenter considérablement la valeur perçue de votre bien.

Quelques mots sur le désordre...

Pour la plupart des acheteurs, un logement encombré a tendance à paraître plus petit et moins lumineux. Un logement rangé et propre permet à l'acquéreur de se focaliser sur ce qu'il va pouvoir en faire, comment il va pouvoir l'agencer. Mettez toutes les chances de votre côté et mettez de l'ordre dans votre habitat avant le reportage photo et les visites.



UNE TARIFICATION STRATÉGIQUE DE VOTRE BIEN



03

07 50 08 47 78



Tarification stratégique de votre bien.

COMMENT VENDRE RAPIDEMENT
ET DANS LES MEILLEURES
CONDITIONS

Déterminer le juste prix de mise en vente est l'un des aspects les plus importants.

Il s'agit d'un exercice d'équilibre. Vous ne voulez pas fixer un prix élevé qui découragerait les offres sérieuses des acheteurs très qualifiés et motivés, mais vous ne voulez pas non plus fixer un prix bas qui ouvrirait la voie à des offres plus basses que ce que le marché pourrait vous offrir.

2 erreurs les plus fréquentes : croire que le temps joue en votre faveur et fixer son prix de vente en fonction de ses projets futurs. Afin d'éviter ces deux situations, vous pouvez suivre ces quelques conseils :

Ce ne sont pas les vendeurs mais le marché qui détermine la valeur du bien.

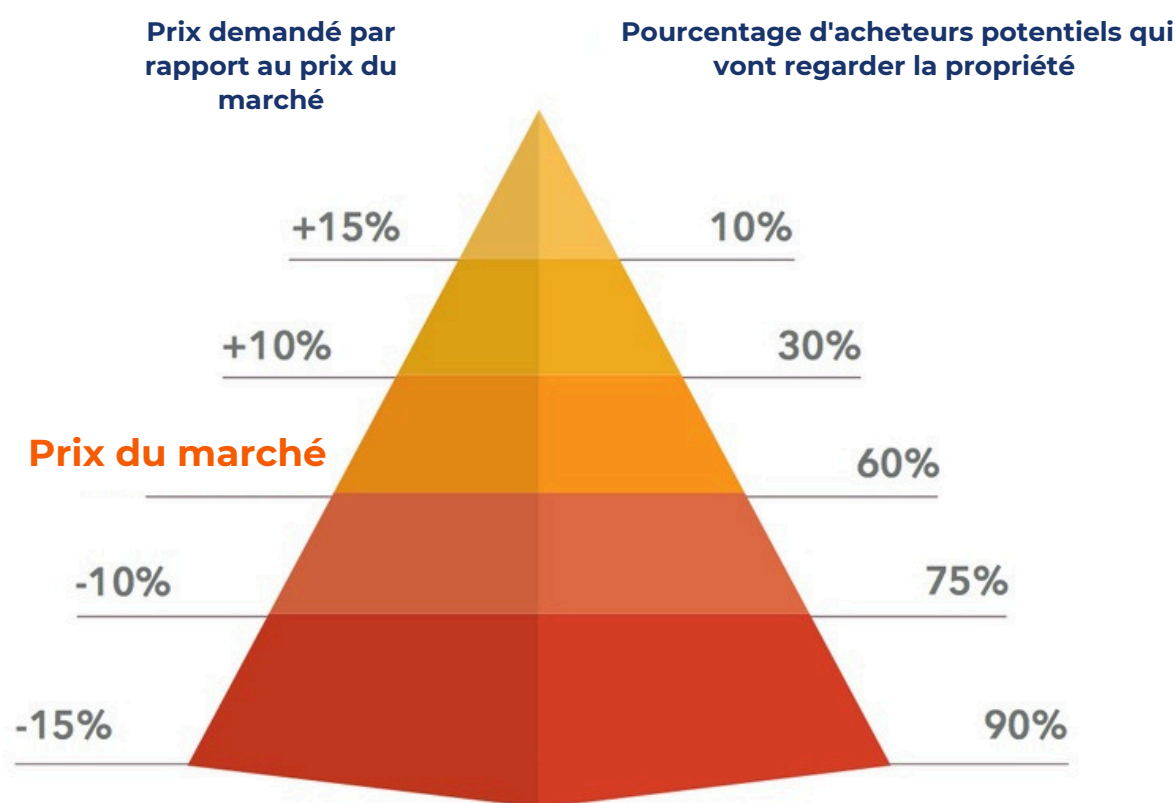
Vous avez peut-être des objectifs financiers spécifiques pour la vente de votre logement, ou bien vous venez de faire une offre sur un autre logement qui dépend de la vente de votre propriété. Cependant, vous n'êtes pas décisionnaire de la valeur de votre bien, c'est le marché qui détermine la valeur de celui-ci au moment de la mise en vente.

Soyez objectif.

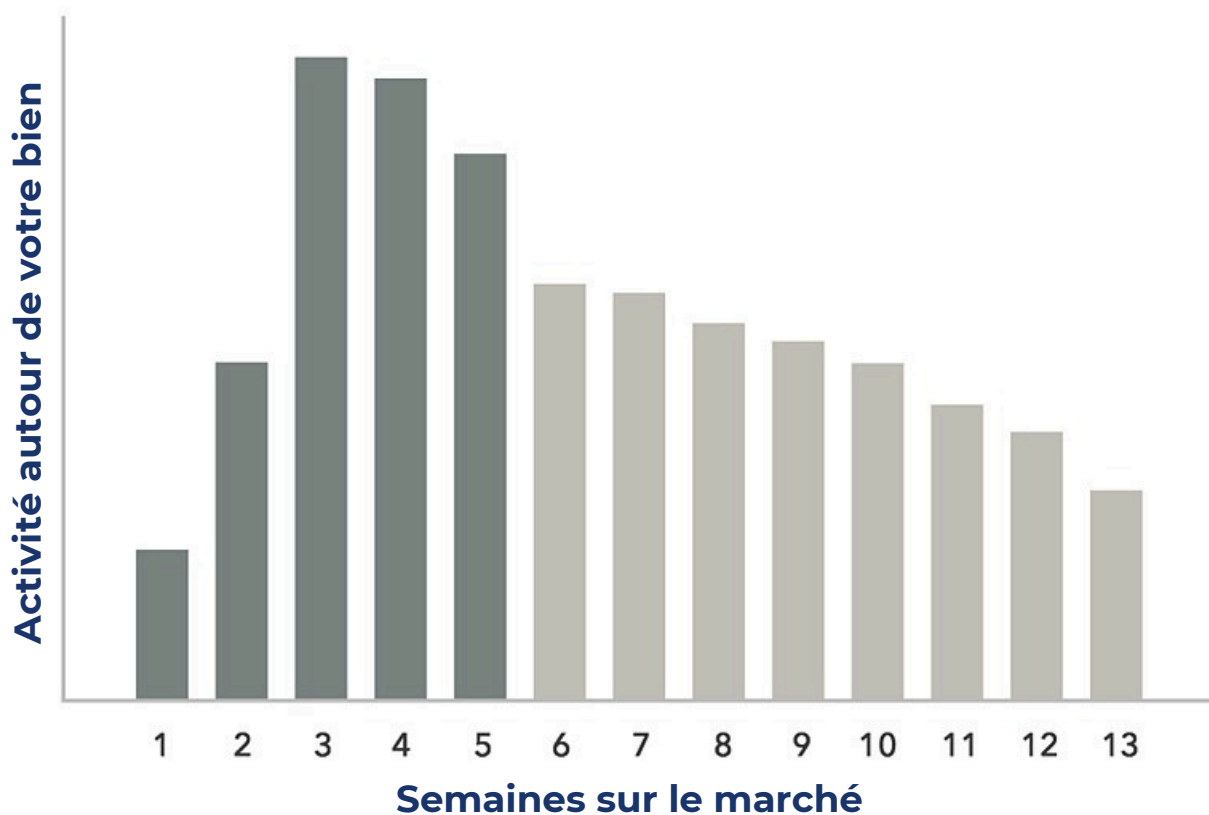
Afin de déterminer la vraie valeur marchande de votre logement, vous devez faire preuve d'objectivité. Malheureusement, le marché ne s'intéresse pas à ce que vous avez initialement payé pour votre bien, ni à combien vous devez la vendre pour acheter votre prochain logement. Vous devez mettre de côté ces aspects afin de vous positionner de manière cohérente sur le marché.

Attirez des acheteurs qui paieront une valeur marchande supérieure à la valeur marchande réelle.

La tarification de votre bien aura un impact direct sur le nombre d'acheteurs et d'offres que vous attirerez. La tarification a donc un impact fort de manière générale sur la facilité de vendre votre bien, comme illustré ci-dessous :



Cependant, la dynamique pour attirer les acheteurs qualifiés et motivés qui paieront une valeur marchande supérieure à la valeur marchande réelle de votre bien est un peu plus complexe. Vous avez beaucoup plus de chances d'obtenir une valeur marchande supérieure à celle de votre logement si vous vendez lors de la deuxième à la cinquième semaine suivant la mise en vente de votre bien. En effet, à l'exception des marchés chauds, les logements attirent généralement plus d'intérêt parmi les acheteurs potentiels au cours de cette période. En bref, le timing est crucial.

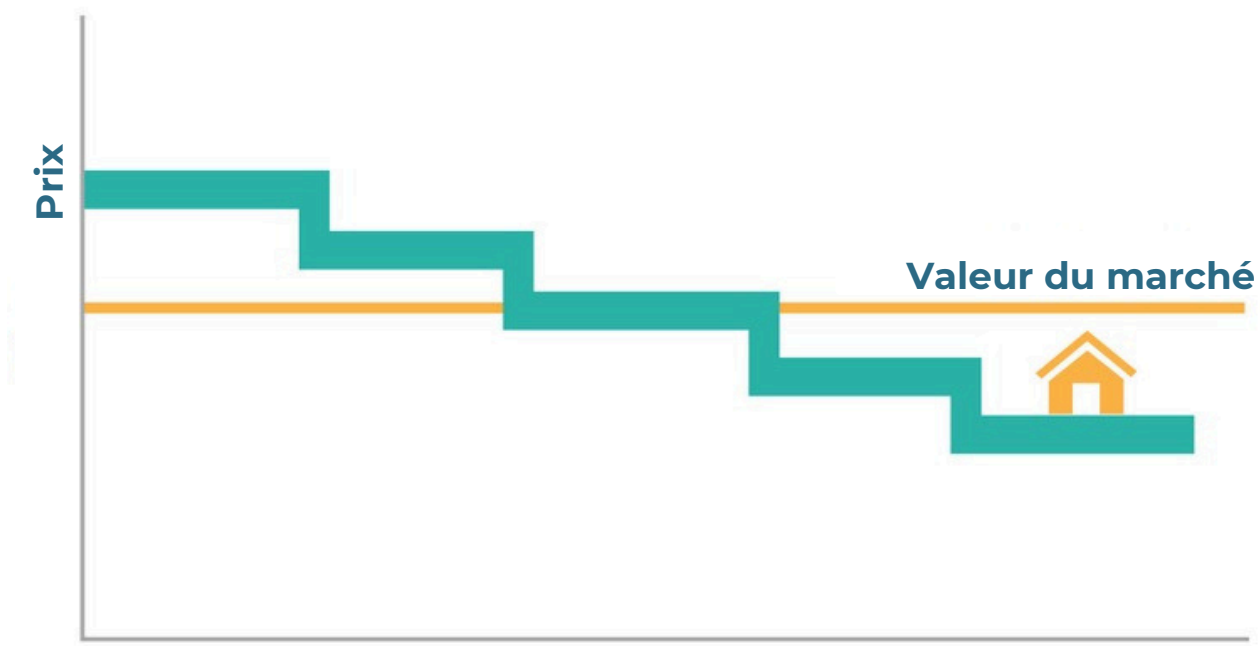


Ne pas surévaluer le bien au moment de la mise en vente.

Au-delà de cinq semaines, votre logement sera de plus en plus considéré comme un bien qui a été rejeté par les autres acheteurs. Par conséquent, il y aura moins de "buzz" sur le marché, moins d'offres et moins de chances que vous obteniez le prix demandé. C'est pourquoi il est crucial de fixer le prix de votre bien correctement dès le début pour que vous puissiez obtenir et accepter une offre solide au cours de la « fenêtre d'ouverture » de deux à cinq semaines.

La stratégie consistant à surestimer le prix de votre logement au départ pour le réduire plus tard peut sembler logique à première vue. Cependant, cela fonctionne rarement. En effet, les vendeurs qui surestiment leur bien et qui réduisent ensuite le prix une ou plusieurs fois finissent souvent par obtenir un prix plus bas que la valeur marchande du bien au départ.

S'ils avaient évalué le prix de manière réaliste dès le début, ils auraient donc pu obtenir un prix plus fort comme le montre le schéma ci-dessous.



Voici les 3 raisons qui expliquent que cette tactique ne fonctionne pas :

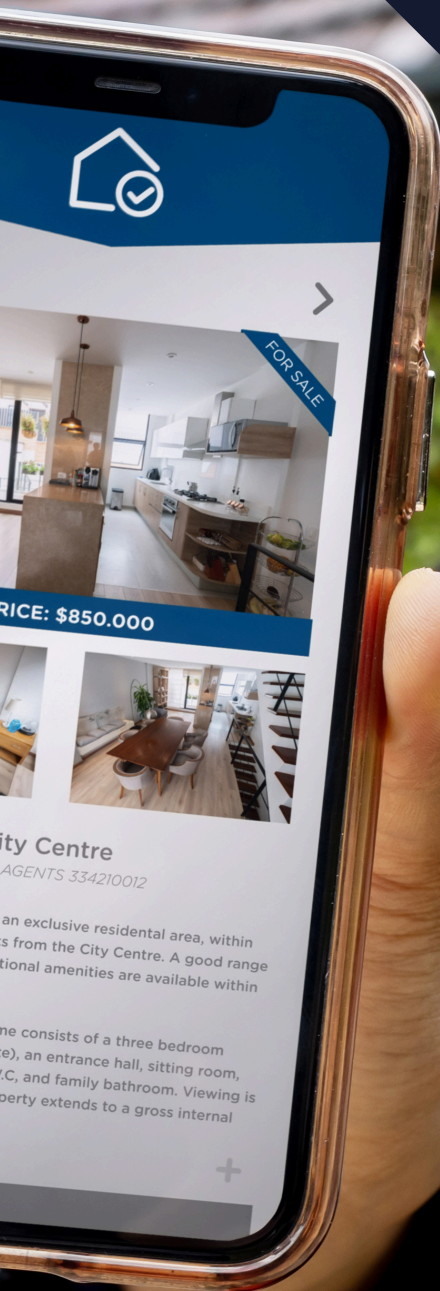
- Les acheteurs ne réagiront pas à la commercialisation en ligne et hors ligne du bien s'ils savent qu'elle est trop cher, vous aurez donc moins d'acheteurs potentiels et donc moins de chances de vendre .
- Moins d'agents montreront votre maison à leurs acheteurs s'ils savent qu'elle est trop chère, ce qui réduit une fois de plus les possibilités de vendre
- Les bons acheteurs, c'est-à-dire ceux qui cherchent à acheter un bien similaire au votre, peuvent même ne jamais voir votre bien car ils limiteront leur recherche à une gamme de prix plus basse que celle fixée à votre bien surévalué.

Évaluez votre bien de manière réaliste dès le départ

Il est donc primordial d'évaluer le prix de votre bien de façon réaliste dès le début afin de coïncider avec sa fenêtre d'exposition maximale au marché et de pouvoir mieux tirer parti de l'intérêt et des émotions des acheteurs.

Si vous utilisez cette stratégie plutôt que la surévaluation, vous attirerez non seulement plus d'acheteurs, mais également les bons acheteurs : qualifiés, motivés et prêts à payer le prix fort pour votre logement au moment même de sa mise en vente.

UN MARKETING EFFICACE POUR VENDRE VOTRE BIEN



04

07 50 08 47 78

Un marketing efficace pour votre bien immobilier

LA COMMERCIALISATION RÉUSSIE D'UNE MAISON OU D'UN APPARTEMENT EST UN PROCESSUS À PLUSIEURS FACETTES, MAIS LE MARKETING RESTE UN ÉLÉMENT CLÉ DANS CE PROCESSUS.

Le marketing englobe à peu près tous les sujets abordés dans ce guide : préparation du domicile, tarification ainsi que publicité stratégique et diffusion auprès de notre réseau. Toutes ces activités sont entreprises avec un seul objectif : maximiser l'exposition de votre logement sur le marché pour augmenter le nombre de présentations et d'offres.

Un professionnel de l'immobilier expérimenté dispose des connaissances, de l'expertise et des ressources nécessaires pour mettre en œuvre un plan qui permettra de coordonner efficacement toutes ces activités.

Comment mettre en avant votre bien à vendre ?

Afin de maximiser l'impact de ces stratégies de préparation et de tarification, votre bien doit être exposé efficacement sur le marché par le biais de divers supports publicitaires.

Une telle exposition au marché ne générera pas seulement plus d'intérêt pour des acheteurs motivés, cela garantira également que vous vendiez votre bien au bon acheteur, c'est-à-dire un acheteur pleinement conscient de ce qu'il achète et qui sera prêt à payer le prix de votre bien immobilier.

Sachez qu'actuellement, Internet et le contact direct avec des professionnels de l'immobilier sont de loin les principales sources d'information autour de l'immobilier pour les acheteurs. Nous vous conseillons donc de faire appel à nos agents immobiliers qui publient les annonces sur les plateformes stratégiques, pour vendre au mieux votre bien et au meilleur prix.

OFFRE ACCEPTÉE ? ET APRÈS...

05

07 50 08 47 78

Le compromis de vente

LA PARTIE JURIDIQUE DE LA VENTE

Le compromis de vente est un acte juridique qui engage la responsabilité du vendeur et de l'acquéreur. Souvent, sa rédaction est transférée au notaire par sécurité.

Passer par un professionnel de l'immobilier pour le compromis de vente et la collecte des documents destinés au notaire offre une sécurité et un gain de temps précieux. En tant qu'expert, il s'assure que le compromis est juridiquement solide, protège les intérêts des deux parties et évite tout litige futur.

Retranscrire fidèlement la négociation.

Lorsque vous signez un compromis de vente, il faut le comprendre et y trouver exactement les éléments négociés pendant la vente.

Notre équipe ne négocie rien sans vous en avoir parlé, et vous explique clairement chaque élément du compromis.

Comptez sur nous pour collecter tous les documents nécessaires à la rédaction du compromis.

Il n'y a plus qu'à attendre l'accord de la banque et vous aurez rendez-vous chez le notaire pour la signature de l'acte authentique et la remise des clés.

BONUS STATISTIQUES

06

07 50 08 47 78

NICE

STATISTIQUES

353 701

HABITANTS

6 164 €

Prix M2 moyen
des appartements

+35 %

sur 5 ans

5 771 €

Prix M2 moyen
des maisons

+16 %

sur 5 ans

ANTIBES

STATISTIQUES

76 612

HABITANTS

6 550 €

Prix M2 moyen
des appartements

+38 %

sur 5 ans

6 938 €

Prix M2 moyen
des maisons

+21 %

sur 5 ans

CAGNES-SUR-MER

STATISTIQUES

52 580

HABITANTS

5 444 €

Prix M2 moyen
des appartements

+30 %

sur 5 ans

5 303 €

Prix M2 moyen
des maisons

+19 %

sur 5 ans

VALBONNE

STATISTIQUES

12 754

HABITANTS

6 053 €

Prix M2 moyen
des appartements

+33 %

sur 5 ans

6 379 €

Prix M2 moyen
des maisons

+17 %

sur 5 ans

VENCE

STATISTIQUES

19 856
HABITANTS

4 275 €

Prix M2 moyen
des appartements

+17 %
sur 5 ans

5 123 €

Prix M2 moyen
des maisons

+22 %
sur 5 ans

SAINT-PAUL- DE-VENCE

STATISTIQUES

3 183
HABITANTS

6 486 €

Prix M2 moyen
des appartements

+27 %
sur 5 ans

6 535 €

Prix M2 moyen
des maisons

+24 %
sur 5 ans

SAINT JEANNET

STATISTIQUES

4 378

HABITANTS

4 151 €

Prix M2 moyen
des appartements

+20 %

sur 5 ans

5 125 €

Prix M2 moyen
des maisons

+24 %

sur 5 ans

LA GAUDE

STATISTIQUES

7 133

HABITANTS

4 699 €

Prix M2 moyen
des appartements

+14 %

sur 5 ans

4 823 €

Prix M2 moyen
des maisons

+22 %

sur 5 ans

Si vous avez des questions concernant ce guide,
un projet immobilier ou pour obtenir une
estimation offerte de votre bien immobilier,
contactez-nous directement au numéro ou à
l'adresse mail ci-dessous.

RDV Téléphonique offert



Séverin HOCLET

 **s.hoclet@bskimmobilier.com**

 **07 50 08 47 78**