

GUIDE D'AIDE À LA VENTE



Carine Benkemoun

Conseillère immobilier Optimhome

06 03 72 19 10

carine.benkemoun@optimhome.com

carine-benkemoun.optimhome.com

optimhome
immobilier

LES BONNES PRATIQUES

Vendre sa maison ou son appartement ne se limite pas seulement à trouver un acheteur. En effet, en dehors de la démarche commerciale (détermination du juste prix de votre bien, de sa mise en valeur, la prise de photos, la création et la diffusion d'une annonce), d'autres paramètres administratifs et organisationnels entrent en ligne de compte.

Ce guide d'aide à la vente a pour but de vous éclairer sur l'ensemble des démarches à réaliser et des bonnes pratiques à adopter tout au long de votre projet.



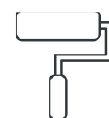
Le prix

FIXER LE BON PRIX DE VENTE EN FONCTION



DU MARCHÉ

(offre et demande sur le secteur)



DE L'ÉTAT DU BIEN

(aucuns travaux à prévoir / quelques rafraichissements / travaux importants de rénovation)



EN CAS DE COPROPRIÉTÉ

Y'a t-il des travaux importants à prévoir dans les parties communes ?



DES POINTS FORTS

(commerces et services publics à proximité, des transports en commun, un dernier étage si appartement, ascenseur, absence de vis-à-vis, terrain plat et piscinable)



DES POINTS FAIBLES

(le logement donne sur une artère bruyante, maison ancienne avec des travaux de remise aux normes trop importants, mitoyenneté, vis-à-vis, absence d'extérieur...)

La solution efficace pour fixer un prix de vente est l'étude comparative de marché. Cherchez des maisons similaires à la vôtre (même superficie et même année de construction), qui ont été vendues dans votre quartier. Cela vous aidera à avoir un ordre d'idée du prix le plus juste à afficher.

RÉSULTAT

Un bien mis en vente **au bon prix** = **Plus de contacts acquéreurs**

Plus d'acquéreurs = **Moins de négociation**

Le bien



UN EXTÉRIEUR ATTRACTIF

Soignez vos extérieurs afin de donner une bonne première impression de votre bien. Pelouse tondue, gazon rénové, portail repeint, désencombrement des jardins et terrasses feront la différence.



UN INTÉRIEUR RANGÉ ET ENTRETENU

Rangez et libérez de l'espace dans vos pièces. Vous pourrez alors prendre quelques photos qui accompagneront votre annonce. Maintenez votre bien en l'état en vue des visites à venir.



UN LOGEMENT NEUTRE

Il est important de dépersonnaliser votre intérieur et de retirer tout ce qui est en excès : les plantes vertes et tous les autres objets personnels. Débarrassez-vous aussi des cartons et des vieux magazines...



DES TRAVAUX DE FINITIONS

C'est le moment de terminer ou d'accomplir ces petits travaux qui sont souvent remis au lendemain. Ce que vous ne voyez plus, l'acheteur lui le détectera immédiatement.

LE DOSSIER ADMINISTRATIF

- Les diagnostics obligatoires
- Les pièces constitutives pour le notaire

Les diagnostics

Une ordonnance datée du 8 juin 2005 impose à tout propriétaire désireux d'effectuer la vente de son bien immobilier de regrouper au sein d'un seul et même dossier l'ensemble des diagnostics nécessaires à la transaction.

Ces diagnostics sont nombreux :

- ✓ Carrez
- ✓ Amiante
- ✓ Plomb
- ✓ Termites
- ✓ État des Risques
- ✓ Performance énergétique
- ✓ Gaz
- ✓ Électricité
- ✓ Assainissement
- Etc...

Ils dépendent des types de bâtiments (année de construction, en copropriété...) et leurs durées de validité sont différentes.

Il est préférable de faire réaliser l'ensemble des diagnostics dès la mise en vente du bien. En effet, des diagnostics réalisés à la dernière minute pourraient entraîner une nouvelle négociation, voire un abandon du projet par l'acquéreur.

Un seul et même diagnostiqueur pourra réaliser l'ensemble des diagnostics à l'exception du contrôle d'assainissement (l'organisme en charge de ce contrôle dépend de votre lieu d'habitation).

Les pièces constitutives

Liste des pièces constitutives pour le notaire :

- ✓ Copie du titre de propriété
- ✓ Si vous êtes le premier propriétaire, il vous faudra fournir le permis de construire, la déclaration d'achèvement des travaux, le certificat de conformité, l'attestation dommage ouvrage ainsi que le titre de propriété du terrain.
- ✓ Si agrandissement ou modification du bâtiment, les déclarations de travaux ou permis de conduire.
- ✓ État civil avec les justificatifs (copie carte identité ou passeport, contrat de mariage le cas échéant)
- ✓ Les diagnostics
- ✓ Avis de taxe foncière
- ✓ Si le bien était loué, copie du bail et de la lettre de congé

CAS PARTICULIER DE LA VENTE D'UN LOT EN COPROPRIÉTÉ

Dans le cadre de la vente d'un lot d'une copropriété, des pièces complémentaires seront à fournir :

- ✓ Règlement de copropriété
- ✓ PV des 3 dernières assemblées générales
- ✓ Situation financière de la copropriété
- ✓ Le diagnostic technique de l'immeuble et le plan pluriannuel des travaux
- ✓ État daté

La liste des pièces constitutives n'est pas exhaustive. Et compte tenu de la relative complexité et de l'évolution constante des réglementations, chez Optimhome, nous constituons pour vous un dossier complet que nous transmettons au notaire.

L'ANNONCE ET LES VISITES

- **L'annonce**

Plusieurs règles sont à respecter pour réaliser une bonne annonce

- **Les visites**

Au préalable :

- ✓ Identifier un vrai acquéreur pour éviter les visites inutiles
- ✓ Trouver une tierce personne de confiance pour gérer les visites
- ✓ Préparer la visite de sa maison ou son appartement pour le rendre accueillant



RÉALISER UNE BONNE ANNONCE

1

Il est **primordial de mettre en avant les points forts de votre bien** et de n'omettre aucun élément : localisation, superficie, nombre de pièces, étages, transports à proximité, etc.

2

Pour autant, **il faut être honnête dans votre annonce immobilière pour éviter des visites inutiles.**

Si par exemple les murs ont besoin d'un petit rafraîchissement, précisez-le. Quoi qu'il en soit, les éventuels acquéreurs le découvriront tôt ou tard.

3

Dernier élément et non des moindres : les photos. Des photos de mauvaise qualité décourageraient plus d'un acheteur. Prenez un maximum de clichés, sous différents angles et de chaque pièce (y compris les parties communes et la façade).

4

Petit plus : Ajouter le plan de votre appartement est un plus indéniable. Au final, le secret d'une vente rapide, c'est de donner aux acheteurs un maximum d'informations objectives.

Les visites

Préparer la visite de sa maison ou son appartement pour le rendre accueillant :

- ✓ Rangez
- ✓ Faites attention aux odeurs
- ✓ Tondez la pelouse
- ✓ Rangez le balcon
- ✓ Allumez les lumières
- ✓ Éviter d'étendre le linge au milieu du salon
- ✓ Rangez les jouets des enfants
- ✓ Laissez les animaux à l'extérieur

Le but est de rendre le tout agréable, un peu comme si vous receviez des amis.

Les futurs acquéreurs auront sans doute bon nombre de questions à vous poser, alors anticipez et préparez vos réponses :

- ✓ Le montant de la taxe foncière ?
- ✓ La consommation en électricité ?
- ✓ Quel âge a la chaudière ?
- ✓ Un agrandissement est-il possible ?
- ✓ Le terrain est-il piscinable ?
- ✓ Quels sont les travaux prévus dans la copropriété ?

Pouvoir obtenir des réponses à toutes ces questions permettra à votre acheteur de lever quelques doutes et le cas échéant de se positionner.

LA SIGNATURE ET LES DÉLAIS

- La signature
- Les délais



EN FRANCE, TOUTE VENTE IMMOBILIÈRE DOIT ÊTRE CONSTATÉE PAR ACTE NOTARIÉ.

Une fois votre acheteur trouvé, il faudra signer des actes et attendre plusieurs mois généralement pour que la vente soit définitivement réalisée car il existe des délais incompressibles comme le droit de préemption par la commune, prioritaire sur l'achat d'un bien, des conditions suspensives, ou l'obtention par l'acheteur d'un permis de construire dans le cadre de la vente d'un terrain.

Aussi, pour une transaction plus rapide, il est préférable que vendeurs et acheteurs confient leur dossier à une seule étude notariale. En effet, cela peut permettre de gagner des jours voire semaines lorsqu'il faut trouver des créneaux de rendez-vous concordant sur les différents agendas (dans le cas de 2 notaires).

Les délais

Ils vont dépendre de beaucoup de facteurs :

- ✓ Le nombre de propriétaires (en cas d'indivision par exemple, il faudra plus de temps pour obtenir toutes les signatures)
- ✓ Les acquéreurs font-ils un crédit pour financer leur projet (délais incompressibles à prévoir) ?
- ✓ Type de bien vendu (en général pour une maison ou un appartement, il faut compter généralement 1 à 4 mois alors qu'il faut plutôt prévoir 6 à 7 mois pour un terrain constructible)
- ✓ Nombre de notaires
- ✓ Attente de réception de certains documents si la demande n'est pas faite dans les temps (droit de préemption de la SAFER en secteur rural, des documents comme « l'état daté » fournis par les syndic, un diagnostic dont la validité serait échue)
- ✓ Les obligations des vendeurs et acquéreurs (se caler sur la rentrée des classes, mutation professionnelle, attente de revente d'un bien pour signer l'acte authentique)



Ce guide vous aura permis d'avoir un aperçu des nombreuses étapes qui jalonnent la vente d'un bien immobilier.

Il n'est cependant pas exhaustif !
Si vous avez des questions, contactez-moi, je serai ravie d'échanger avec vous pour vous apporter mes conseils et l'expertise en fonction des spécificités de votre projet.

- **Disponible pour en discuter**



Carine Benkemoun

Conseillère immobilier Optimhome

06 03 72 19 10

carine.benkemoun@optimhome.com

carine-benkemoun.optimhome.com

