



**Mieux vendre**  
votre bien immobilier

Fort de notre expérience de plus de 20 ans dans la transaction immobilière et de plus de 10 ans dans l'accompagnement des particuliers, vous trouverez dans ce guide tous les conseils de nos experts pour mener à bien la vente de votre bien immobilier.

**Pourquoi vendre ?**

**Valoriser votre bien**

**Idées reçues**

**Prix et dangers**

**Fixer son prix de vente**

**Constituer son dossier de vente**

**Obtenir des visites**

**Quels outils pour vendre ?**

**L'art de la visite**

**Négocier pour mieux vendre**

**Délais de vente**

**Frais de vente**

## Pourquoi vendre ?

Les principales raisons d'une mise en vente sont généralement les suivantes :

- ✓ Vous souhaitez une maison ou un appartement plus grand, plus confortable.
- ✓ Vous rencontrez des difficultés financières.
- ✓ Vous changez de travail ; vous êtes muté.
- ✓ Vous avez hérité et un problème de partage se pose à vous.

Votre motivation ainsi définie permettra de déterminer votre délai de vente escompté.

### Méfiez-vous de l'expression « je ne suis pas pressé(e) »

Le temps passe très vite. Si votre vente ne se réalise pas dans un délai moyen de 3 à 6 mois, vous serez contraint d'accepter une baisse radicale du prix.



## Valoriser votre bien

Les acheteurs potentiels seront attentifs aux caractéristiques valorisant le plus votre bien :

- ✓ **Le quartier et sa tranquillité** - les espaces verts, les commerces, la commodité des transports, etc.
- ✓ **La qualité de votre bien** - son orientation, sa distribution, son état, sa décoration ... Toute amélioration ou réparation peut s'avérer déterminante !

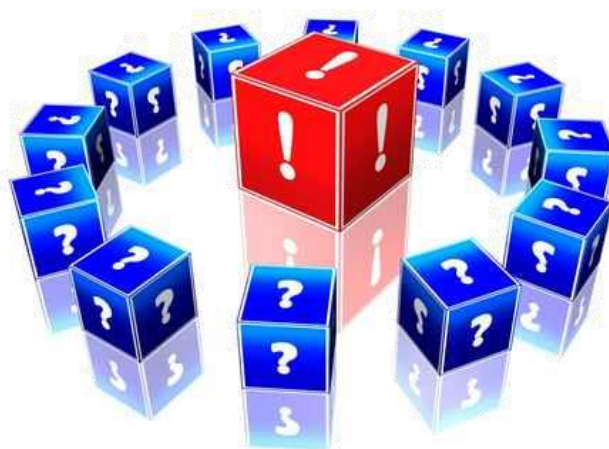
A noter : vendre votre bien dans les meilleurs délais et au prix le plus juste ne repose pas uniquement sur les annonces en ligne. Il faut en effet publier des annonces, mais aussi savoir mettre son bien en valeur.

Certains éléments ne sont pas de votre ressort : le quartier, l'orientation, l'état général du bâtiment ... De ce fait, vous devez concentrer vos efforts sur l'aspect général de votre bien.



### La première impression qui se dégage lors des visites est déterminante !

Nombreuses sont les améliorations pouvant être faites immédiatement : un paillason neuf, une porte d'entrée impeccable sans égratignures, une sonnette en parfait état de marche... Donner une impression d'espace dès l'entrée, pour cela vous devez faire du vide, ranger vos placards car les acheteurs vont les ouvrir !!! Pensez à mettre des ampoules plus puissantes pour éclairer au maximum. L'odeur qui se dégage en entrant dans votre maison ou appartement est primordiale. Aérer et installer un parfum d'ambiance si nécessaire. Une foule de petites astuces, faciles à mettre en place, existent et sont capitales pour valoriser votre bien.



## Idées reçues

Nombres de propriétaires estiment qu'un bien immobilier se vend tout seul. Il plaît ou déplaît à l'acheteur. Ceci est en partie c'est vrai ; toutefois, comme nous venons de le voir, le vendeur peut opérer un certain nombre d'améliorations pour mettre son bien en valeur.

Certains propriétaires pensent qu'il suffit de mettre un panneau « à vendre » ou de publier une annonce dans des sites immobiliers gratuits. Or, il est important de faire la différence par rapport aux autres biens similaires et en vente au même moment.

Il est fréquent d'entendre :

- « Pour vendre ma maison, je n'ai besoin de personne... »
- « Les honoraires d'un agent immobilier font monter le prix.. »
- « Tous les agents immobiliers sont pareils... »

**Un bien immobilier est un bien comme un autre, il faut un plan marketing pour le vendre !**

Le prix est important mais établir un plan marketing est déterminant pour garantir une vente. De simples actions peuvent être engagées.





## Prix et dangers

### Avez-vous réfléchi aux conséquences d'un prix élevé ?

D'une manière générale, le vendeur souhaite vendre au prix maximal. L'acheteur quant à lui, espère obtenir le prix le plus bas possible. Ceci est normal mais peut être catastrophique pour la vente.

En voulant vendre votre bien trop cher, vous aidez probablement votre voisin à vendre le sien beaucoup plus vite.

Par exemple : si votre prix de vente est de 385 000 € et qu'un acheteur trouve un bien similaire au vôtre à 355 000 €, ce dernier se dirigera sans hésiter vers le bien de votre voisin pensant qu'il fait une bonne affaire.

### N'aidez pas vos concurrents !

Si votre prix de vente est trop élevé, votre bien restera trop longtemps sur le marché. Il sera discrédité voire écarté : on pensera qu'il a un défaut majeur. Sachez par ailleurs que les acheteurs les plus motivés se font en général connaître dans les 30 premiers jours.

## Fixer son prix de vente

La fixation du prix est un véritable casse-tête. Si le prix est trop bas, vous perdez de l'argent. S'il est trop haut, vous en perdez également car la vente ne se réalise pas. C'est là un point essentiel du processus de vente.

### Sur quels critères se base l'acheteur afin de déterminer le prix ?

Voici les questions qu'il se pose :

- ✓ Comment se porte le marché de l'immobilier en ce moment ?
- ✓ Quelles sont les offres semblables à la vôtre ?
- ✓ Quel financement possible ?
- ✓ Quel est l'état réel du bien ?
- ✓ Quel en est le potentiel ?
- ✓ Quelle sera l'évolution du quartier ?

D'autres critères, en revanche, ne seront pas considérés par l'acheteur :

- ✓ vos besoins financiers,
- ✓ les investissements que vous avez faits,
- ✓ le prix de votre futur projet immobilier,
- ✓ ce que vous a dit votre voisin,
- ✓ vos souvenirs et votre attachement sentimental à ce bien



## Constituer son dossier de vente

En 2016, les nouvelles lois (ALUR et PINEL) vous imposent de préparer, le plus tôt possible, un dossier complet, contenant la copie des documents suivants :

- ✓ votre titre de propriété,
- ✓ le règlement de copropriété et tous ses modificatifs s'il y a lieu,
- ✓ les trois dernières assembles générales de copropriété,
- ✓ le carnet d'entretien de l'immeuble,
- ✓ « l'état daté » établi par le syndic de l'immeuble,
- ✓ le dossier complet des diagnostics à faire établir par un cabinet spécialisé,
- ✓ et si possible, l'état hypothécaire de votre bien.

Toutes ces pièces sont indispensables pour qu'un compromis de vente puisse être préparé, dans les meilleurs délais, lorsque votre acquéreur vous aura confirmé son intention d'acheter.

**Pour mémoire : tant que le compromis n'est pas signé, il est possible que l'acquéreur continue ses recherches et ne donne pas suite à son souhait initial d'acheter votre bien.**





## Obtenir des visites

Il s'agit d'analyser ici le parcours suivi par les potentiels acquéreurs, à la recherche de biens.

Dans un premier temps, ces acheteurs cherchent sur Internet à se faire une idée des prix actuels du marché. Ils définissent une zone géographique et comparent le prix des biens similaires en étudiant les différentes annonces.

**En conséquent, il est primordial d'assurer un bon positionnement de votre bien sur les sites spécialisés. Ce bien devra être attractif de par son prix et sa présentation.**

Aujourd'hui, tout projet de vente s'opère sur Internet. Les acheteurs potentiels filtrent leurs recherches au moyen d'un prix plafond, établi en amont de leurs recherches. **Sur Internet, le premier critère de filtre étant le prix, il faut veiller à ne pas être écarté des moteurs de recherche en raison d'un prix trop élevé ou hors marché.**

**L'annonce doit être bien rédigée et répondre aux critères de sélection attendus par les acheteurs :** données basiques de superficie, nombre de pièces, etc. Par exemple, une bonne description du quartier et/ou de l'immeuble permet de mettre en valeur votre bien.



## L'art de la visite

La mise en valeur de votre bien est terminée ; la stratégie marketing est désormais en place ; les annonces sont parues. Les premiers acheteurs prennent contact avec vous pour visiter. Que faire ?

**Souvenez-vous, la première impression qui se dégage lors des visites est déterminante.**

Avant toute visite, il est nécessaire de s'assurer que votre appartement (ou maison) est impeccable.

Votre comportement est également très important. En aucun cas, vous ne devez donner l'impression de vouloir vendre très vite ou harceler votre visiteur. Laissez-lui le temps. Il souhaite visiter dans les moindres détails votre bien. S'il est intéressé, il vous posera des questions sur le voisinage, le quartier, l'immeuble, etc.

Vous devez vous comporter comme un professionnel et répondre aux questions qui vous sont posées avec détachement même si certaines observations peuvent être perçues comme des critiques sur un bien auquel vous avez donné beaucoup de vous-même.





## Négocier pour mieux vendre

Les critiques que vous êtes susceptibles d'entendre peuvent parfois être le signe que votre visiteur est intéressé et qu'il souhaite négocier le prix. A vous de détecter les acheteurs réellement motivés. Il suffit parfois d'orienter un acheteur pour qu'il commence à discuter des conditions de la vente.

Une fois la négociation amorcée, il est nécessaire de savoir la guider et d'adopter la bonne stratégie.

Des questions se posent alors :

- ✓ Quel montant verser à la signature du compromis ou de la promesse de vente ?
- ✓ Quel est le montant du prêt conditionnant la vente ?
- ✓ A quelle date fixer la remise des clefs ?
- ✓ L'acquéreur souhaite-t-il faire intervenir son notaire ? Préfère-t-il prendre contact avec votre notaire ?
- ✓ Quels équipements et/ou mobiliers souhaite-t-il reprendre ?

**Et... en dernier lieu, le PRIX.**

## Délais de vente

**Les ventes ont généralement une durée de réalisation de 2 à 3 mois.**

Rien n'interdit de procéder directement à la vente d'un bien sans passer préalablement par l'établissement d'un avant-contrat. Il est néanmoins d'usage d'établir un avant-contrat (promesse ou compromis) afin de formaliser les engagements réciproques entre vendeur et acquéreur, tout en fixant les conditions et délais de réalisation de la vente. Il n'existe aucun délai minimum imposé pour la signature de l'avant-contrat à partir du moment où le rédacteur est en possession du titre de propriété et des diagnostics associés à ce même bien.

Côté délai, la signature de la vente définitive est conditionnée par :

- ✓ le délai de renonciation des titulaires de droits de préemption (collectivités locales, Safer, Agence du Littoral, locataires, indivisaires, ...) à l'exercice de leurs droits ; ce délai est d'environ 2 mois.
- ✓ le délai d'obtention de financement par l'acquéreur. La loi réserve, à l'acquéreur d'un bien d'habitation, un délai minimum de 1 mois pour obtenir « une offre de prêt » et l'acquéreur ne peut accepter cette offre qu'après un délai de réflexion de 11 jours. Il est d'usage de laisser à l'acquéreur un délai de 45 jours pour obtenir son « offre de prêt ».

Ces délais ne se cumulent pas.



## Frais de vente

### Le vendeur devra régler :

- ✓ le coût des diagnostics,
- ✓ le coût des documents non fournis (titre de propriété, règlement de copropriété, plans...),
- ✓ l'impôt sur les plus-values,
- ✓ les taxes sur les terrains rendus constructibles lorsque la commune les a instituées,
- ✓ la TVA immobilière, si applicable et due par le vendeur,
- ✓ un prélèvement fiscal lors de la radiation des inscriptions hypothécaires,
- ✓ les émoluments du notaire liés à l'établissement de l'acte de mainlevée,
- ✓ les honoraires du syndic de copropriété pour la délivrance de l'état daté,
- ✓ les travaux votés en copropriété et pas encore réglés,
- ✓ le dépôt de garantie du locataire éventuel,
- ✓ les prorata de loyers payables d'avance,
- ✓ la commission d'agence si elle est à sa charge.

### L'acquéreur aura à sa charge :

Les frais d'acquisition couramment appelés « frais de notaire ».

Ces frais sont essentiellement constitués des droits de mutation. La rémunération du notaire est réglementée et représente environ 1 % du prix de vente.

La loi de finances pour 2014 a permis aux départements qui le souhaitent d'augmenter la part des droits qui leur revient. A ce jour, la quasi-totalité des départements a opté pour cette augmentation. Les droits de mutation dits « frais de notaire » pour un logement ancien sont donc passés à 7,7 % environ contre 7 % jusque-là.



**Maintenant vous pouvez vendre votre bien  
de particulier à particulier avec notre soutien !**

**Pour plus d'informations, contactez-nous :**

**01 85 39 04 41**

**contact@alfa.immo**

**www.alfa.immo**

