

LES 7 ETAPES D'UNE VENTE IMMOBILIÈRE RÉUSSIE

Edition
Aix Les Bains
et alentours



FRANCK BRÉLIVET


COMPARET
IMMOBILIER

Avant d'être au Coeur du Métier de la transaction immobilière, J'ai aussi essayé de vendre par moi-même.

Je pense que chacun a le droit de faire son expérience, et n'ayant à l'époque, pas les informations sur le comment, les erreurs à éviter, les arnaques, j'ai énormément galéré...

Alors voilà le pourquoi de ce petit guide, tout simplement.

bonne lecture ...

Franck



Poser votre projet, analyser les prix du marché, décider de passer par un professionnel ou non pour vendre, valoriser votre maison ou votre appartement pour le présenter sous son meilleur jour, pour bien vendre votre logement, suivez le guide et décidez en toute connaissance de cause !



Êtes-Vous sur de vouloir Vendre !

Surprenant comme question Non ?



Et pourtant, lors de mes premiers rendez-vous découverte de bien, il m'arrive fréquemment de le remarquer...
Des vendeurs qui ne sont pas prêt psychologiquement...

Un projet Immobilier se mûrit longtemps à l'avance, les implications sont tellement importantes qu'il faut bien les mesurer avant de se lancer sinon c'est directement l'échec assuré...

3 questions à se poser avant de vendre

1. Pourquoi je veux vendre ?
2. A quel moment je veux vendre ?
3. Où vais-je vivre après la vente ?

2

Avez-vous effectué l'estimation de votre bien ?

J'ai fait mon estimation
sur internet !



Oui, **DANGER**, une estimation uniquement basée sur l'algorithme d'un site internet est réellement à bannir **ou** doit être complétée par une véritable analyse sectorielle et technique de votre bien, une expertise par un professionnel est tout simplement indispensable. En effet les algorithmes des sites internet ne font que des mesures théoriques d'une ville sans discernement de quartier voir de rue et ne connaissent pas les spécificités de votre bien.

L'estimation est-elle gratuite ? Oui et NON

Aujourd'hui, **l'estimation** est un **service offert** par de nombreuses agences, mais **attention aux estimations de complaisances** juste faites pour "choper le mandat de vente" et oui cela arrive encore...

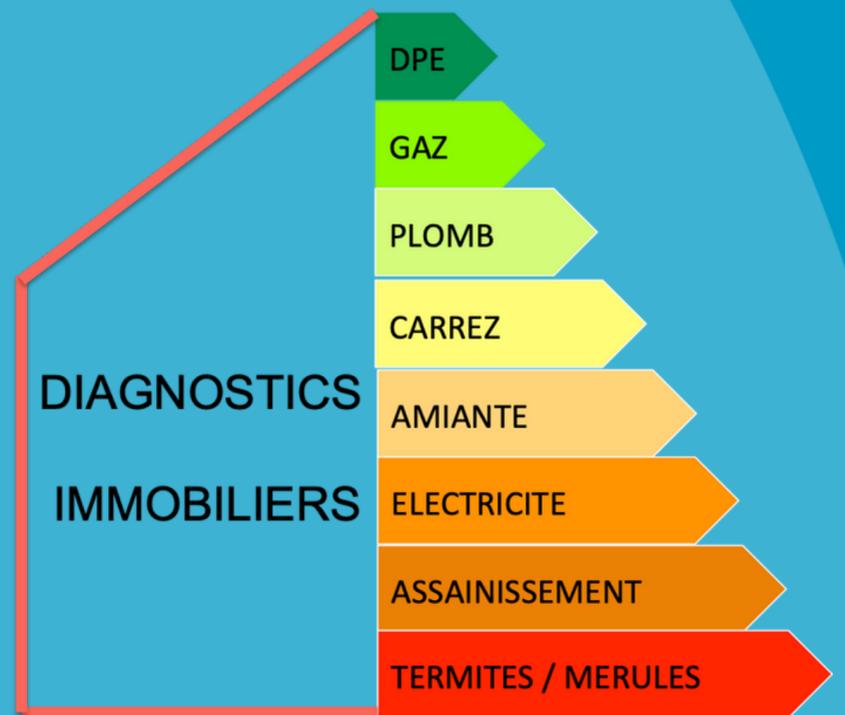
En cas de doute, n'hésitez pas à faire 3 estimations auprès d'agences locales reconnues pour leur sincérité et leur professionnalisme.

Si l'estimation doit servir pour un divorce, un héritage, l'estimation effectuée par une agence n'a pas de valeur légale, pour cela il faut passer par un Expert Immobilier agréé qui lui, facturera des honoraires.

3

Avez-vous effectué les diagnostics techniques ?

lesquels ?



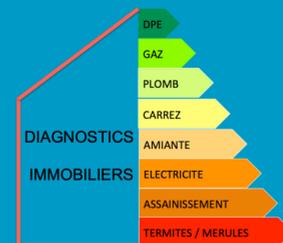
Les diagnostics techniques sont obligatoires en France pour vendre mais aussi pour publier les annonces de vente, Faites les réaliser dès le départ par un professionnel agréé, **Attention les tarifs sont libres,**

Conseils : demandez 3 devis.

Les diagnostics sont obligatoirement remis à l'acquéreur au moment de la signature de la promesse ou du compromis de vente, et ont un **but uniquement informatif**, le vendeur n'a pas l'obligation de faire les éventuels travaux de mises en conformité.

Les diagnostics à effectuer sont différents suivant si vous vendez une maison individuelle ou un bien en co-propriété et suivant l'année de construction de votre bien. Vous trouverez page suivante la liste des diagnostics obligatoires.

Listes des diagnostics techniques



Amiante

Si votre bien a été construit avant 1997, le diagnostiqueur devra vérifier la présence ou non de matériaux pouvant contenir de l'amiante. Toutefois, si un diagnostic antérieur atteste l'absence de matériaux contenant de l'amiante, il ne sera alors pas nécessaire de le refaire. S'il s'agit d'un appartement en copropriété, ce sont les parties privatives, mais aussi les parties communes qui devront être vérifiées.

Plomb

Ce diagnostic aussi appelé CREP (Constat des Risques d'Exposition au Plomb) ne concerne que les biens construits avant 1949. Comme pour l'amiante si un rapport indique l'absence de plomb, il ne sera pas nécessaire de refaire ce diagnostic, dans le cas contraire il faudra vérifier la présence éventuelle de plomb notamment dans les peintures. S'il s'avérait positif ce rapport est valable 1 an.

Electricité

Sont concernés toutes les installations intérieures électriques de plus de 15 ans. Le diagnostiqueur vérifie que ces installations répondent aux dernières normes de sécurité, par exemple : que le tableau dispose bien d'un dispositif de 30 milliampère, ou encore que certaines prises sont bien raccordées à la terre. Ce diagnostic a une validité de 3 ans.

Gaz

Sont concernés toutes les installations intérieures de gaz de plus de 15 ans. Le diagnostiqueur vérifie que ces installations répondent aux dernières normes de sécurité. Ce diagnostic a une validité de 3 ans.

D.P.E

Diagnostic de Performance Énergétique, il sert à estimer la consommation énergétique d'un logement et son taux d'émission de gaz à effet de serre. Il est alors valable 10 ans, cependant si des travaux visant à améliorer la performance énergétique, changement des menuiseries ou isolation par exemple ont été entrepris, il est préférable de la refaire car il n'en sera que meilleur. **ATTENTION NOUVELLE NORME JUIN 2021.**

Termites

Les termites sont des insectes xylophages qui s'attaquent donc au bois et le détruisent. La recherche de ces nuisibles est obligatoire dans tous les logements se trouvant dans des zones qui ont fait l'objet d'arrêtés préfectoraux. Le diagnostic termites est valable 6 mois.

Mérules

Les mérules quant à elles des champignons qui s'installent sur le bois et le détruisent. La recherche de ces nuisibles est obligatoire dans tous les logements se trouvant dans des zones qui ont fait l'objet d'arrêtés préfectoraux. Le diagnostic mérules doit être renouvelé à chaque transaction.

Loi Carrez

Elle correspond à la superficie des planchers des locaux clos et couverts après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escaliers, gaines, embrasures de portes et de fenêtres. Les espaces dont la hauteur sous plafond est inférieur à 1,80m ne sont pas pris en compte. Seuls les logements en copropriété : appartement ou maison, sont soumis au diagnostic Carrez.

E.R.P.

Etat des Risques et Pollutions : Anciennement appelé E.R.N.M.T Etat des Risques Naturels, Miniers, Technologiques. Il donne des indications sur les risques tels que les inondations, mouvements de terrains, pollutions de sol, risque radon, entre autres. Il ne concerne que les biens situés dans des zones couvertes par un Plan de Prévention et est valable 6 mois sauf en cas de modification des risques entre le compromis et la vente.

Assainissement

Ce rapport a pour but de contrôler que les eaux usées et pluviales issues du logement se déversent au bon endroit. En fonction des communes, il ne concerne que les installations d'assainissement non collectif, ou comme à Saint-Maur-des-Fossés ce sont tous les logements qui sont concernés y compris ceux en copropriété. De même dans certaines villes ce sont les services territoriaux compétents qui effectuent ce contrôle, dans d'autres ce sont les diagnostiqueurs privés qui l'effectuent. Ce rapport est valable 3 ans.

4

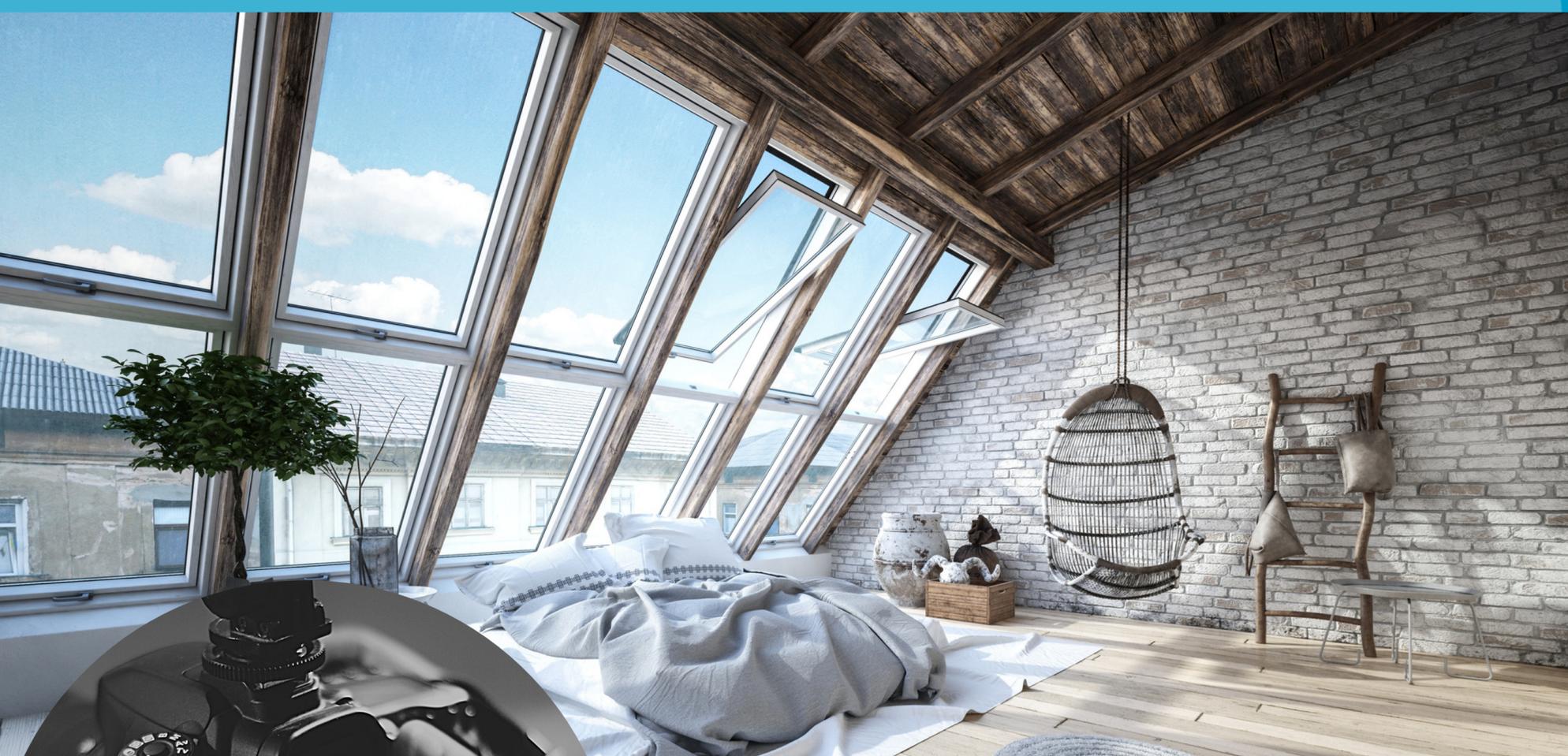
Le reportage photographique & l'annonce

"Une image vaut mille mots"

Et ce n'est pas moi qui le dit
mais Confucius



En moins de 20 secondes l'acheteur à le coup de foudre ou rejette votre annonce immobilière. Etude réalisé par l'ICEI. Plusieurs de ces études le démontrent : les photos professionnelles ont un rôle clé pour créer un coup de cœur numérique chez l'acquéreur.

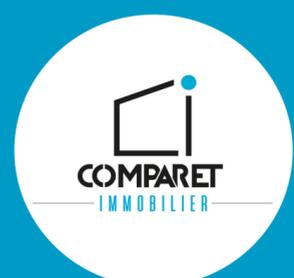


J'utilise pour les prises de vues,
un Canon Eos 6D, boîtier plein
format avec un objectif grand
angle 17-40 1.4 L USM



Franck Brélivet - 06 23 19 20 19 - aixlesbains-immobilier.com

10 avenue du petit port - 73100 Aix les Bains



5

Publications des annonces de ventes

Oui je le mets sur le boncoin !



92% des acheteurs débutent leur projet sur internet. Votre bien immobilier doit être présent sur les meilleurs sites immobiliers pour obtenir des offres.

En tant que particulier, le choix est assez limité : Le bon coin, PAP sont les sites populaires et partiellement gratuit, maximum 3 photos, pas de booster. Les acquéreurs zappent très vite sur les annonces.

En tant que professionnel , le choix est illimité : nous avons environ plus de 120 sites professionnels à notre disposition, suivant la stratégie de commercialisation que nous mettrons en place : des sites très spécialisés comme "Bellesdemeures, Biens d'exceptions... évidemment les sites généralistes leader : SeLoger.com, Bien d'Ici, Meilleurs agents.com, Figaro Propriétés.

6

Préparations des visites

Et oui, il va falloir ranger, réparer, et sourire...



Là on rentre dans le vif du sujet, la visite.

Maintenant, tous les jours vous allez recevoir des "potentiels acquéreurs" qui souhaitent visiter votre bien, prévoyez en moyenne 30 à 45 mn pour un appartement et de 45 mn à 1 heure pour une maison.

Généralement les visites de particulier à particulier sont effectuées le soir après 18 h et le week-end, samedi voir même le dimanche.

Votre bien doit être évidemment impeccable tant au niveau propreté, qu'au niveau des petites réparations, ampoule que l'on doit changer depuis 1 semaine, la poignée de porte à revisser, etc... d'après la dernière étude des ventes entre particulier, il faut en moyenne 15 à 20 visites pour avoir une offre, c'est d'ailleurs à ce moment là que 75 % des vendeurs bifurquent vers un professionnel.

A retenir :

Ranger et neutraliser votre intérieur :

Rendre le plus neutre afin que les potentiels acquéreurs puissent se projeter plus facilement.

Prévoir entre 30 et 60 minutes par visite

Se rendre disponible, pour accompagner la visite, prévoir des créneaux entre 18h et 20 h et le week-end

Se mettre en condition :

Les visites c'est un véritable ascenseur émotionnel, entre les sans-gênes qui touchent à tout, les touristes qui viennent juste se promener, les repéreurs..., les rêveurs qui n'ont pas de budget mais bon sur un malentendu...

Un peu de PUB c'est un guide gratuit quand Même :



Besoin d'une Véritable Estimation offerte et pas "gratuite" de votre bien c'est par ici :

Prendre RDV



Franck Brélivet - 06 23 19 20 19 - aixlesbains-immobilier.com

10 avenue du petit port - 73100 Aix les Bains


COMPARET
IMMOBILIER

7 De l'offre d'achat à la signature de l'acte authentique

Ça y est vous avez une offre, Ouf !

Après 24 visites, vous n'en pouviez plus...

Certes elle est **10 % en dessous du prix** que vous aviez affiché, mais de toute façon vous aviez prévu que les acquéreurs négocient.

Là vous acceptez l'offre, et vous ouvrez le champagne !

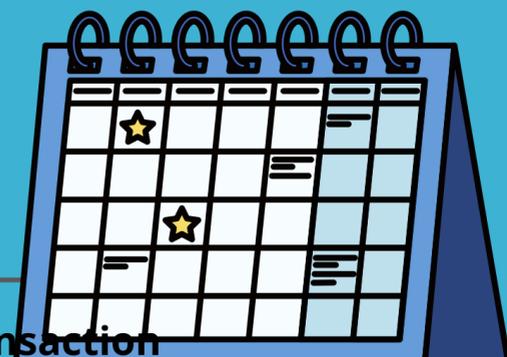
Oups 1 semaine passe et pas de nouvelle des acquéreurs ...

Mais que se passe t'il ?

Tout simplement ce qui se passe dans 60% des offres effectuées sans un dossier acquéreur bordé. Etude financière, Etude des besoins des acquéreurs, etc.... Les acquéreurs potentiels ont été voir leur banque... Où tout simplement on regarder où se trouver l'école pour le dernier....

Bon et bien on recommence Tout...

A retenir :



L'offre d'achat acceptée est le premier acte officiel dans la transaction

Vous vous engagez à vendre votre bien au prix négocié.

La signature de la promesse de vente ou compromis de vente

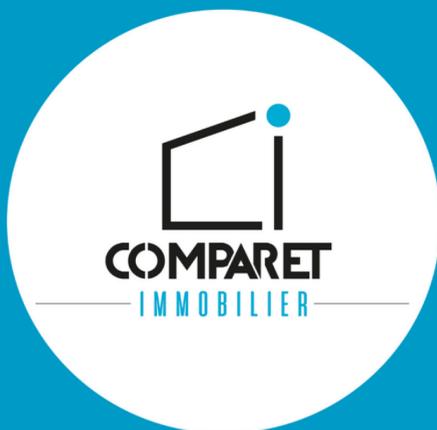
1er acte chez le Notaire, elle scelle dans le marbre votre obligation de vendre, en revanche l'acheteur dispose encore de 10 jours pour se rétracter... sans compter les conditions suspensives, généralement obtention d'un prêt bancaire. En revanche le Notaire va demander à l'acheteur de versé un montant en général 5 % d'acompte qui serviront le cas échéant d'indemnité d'immobilisation en cas de rétractation abusive de l'acquéreur.

L'offre de prêt des acquéreurs

Il s'écoule généralement 3 mois entre la signature du compromis et celle de l'acte définitif de vente. L'acquéreur dispose alors d'un délai minimal pour obtenir son prêt, aujourd'hui il est systématiquement fixé à 60 jours voire 70 jours. Le plus souvent, le compromis de vente contient une clause suspensive d'obtention de prêt. Pourquoi ? Lorsqu'un achat est conditionné par l'obtention d'un crédit par l'acheteur, il est logique qu'il puisse renoncer à l'achat et récupérer les sommes déjà versées si la banque refuse de lui accorder un prêt.

La signature de l'acte de vente définitif

L'acquéreur a obtenu un prêt. Il a signé le compromis de vente et a purgé le délai obligatoire de 10 jours de réflexion. Le notaire va donc pouvoir convoquer tout le monde pour procéder à la signature de l'acte de vente définitif. L'acheteur devra procéder à un virement correspondant au solde du prix de vente et aux frais de Notaire.



Aix les Bains - Chambéry - Lyon

J'espère que ce petit guide vous aura apporté quelques éclaircissements sur certains points essentiels à une bonne transaction Immobilière.

Et si vous souhaitez que nous échangions sur la future vente de votre bien, je suis avec nos collaborateurs à votre disposition.



*Je vous souhaite une belle vente.
Sincèrement,*

Franck Brélivet



Franck Brélivet - 06 23 19 20 19 - aixlesbains-immobilier.com

10 avenue du petit port - 73100 Aix les Bains

