



GUIDE VENDEUR

Ce qu'il faut
contrôler avant
de mettre son
bien en vente



L'immovation

- Sommaire -

Que dois-je faire préalablement à la mise en vente de mon bien ? P.3

I. Les 4 étapes préalables à la mise en vente P.4

Fixer le juste prix

Faire établir les diagnostics du logement

Réunir tous les justificatifs du bien

Soigner la présentation de votre bien

II. Comment s'y prendre pour assurer une vente dans les meilleures conditions ? P.5

1/ Monter son dossier technique et commercial

2/ Home staging

3/ Travaux de réparation

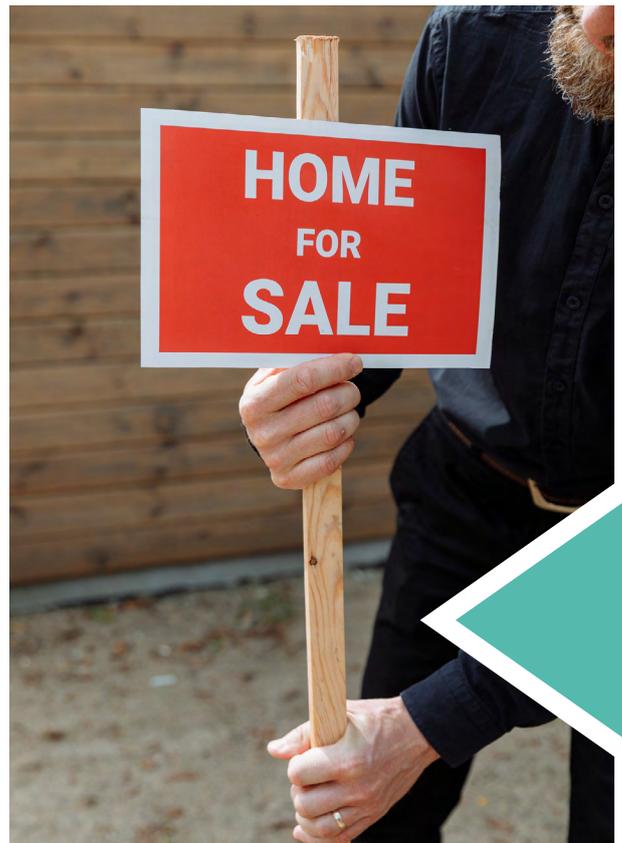
III. Conclusion P.8



Que dois-je faire préalablement à la mise en vente de mon bien ?

Mettre en vente son logement, **c'est savoir respecter tout un tas d'étapes juridiques, techniques et commerciales.**

De la réparation de la sonnette d'entrée à la présentation soignée de chaque pièce en passant par la diffusion d'une annonce détaillée et incitative...



C'est avant tout votre bonne énergie mise au service de votre projet qui paiera... !

I. Les 4 étapes préalables à la mise en vente

- **Fixer le juste prix pour votre bien.** Le marché est en perpétuelle évolution. Même si les sites d'estimation en ligne offre une idée globale, n'hésitez pas à échanger avec un professionnel de votre secteur, sa vision vous permettra de mieux comprendre le marché en instant T.
- **Faire établir les diagnostics du logement.** Après avoir pris soin d'entretenir votre chaudière, d'obstruer tous fils électriques apparents, de procéder aux menues réparations plomberie, etc. le dossier diagnostic est une base technique élémentaire pour votre futur acquéreur et indispensable pour une mise en annonce de votre bien.
- **Réunir tous les justificatifs du bien.** Attestation de propriété, dernière taxe foncière, facture annuelle conso énergétique, factures d'entretien et réparation du bien, documents de copropriété, éventuels dossiers de sinistre, expertises...
- **Soigner la présentation de votre bien :** désencombrer, ranger, nettoyez, harmonisez.

II. Comment s'y prendre pour assurer une vente dans les meilleures conditions ?

1/ Monter son dossier technique et commercial :

Premièrement, **consulter sans hésiter les agences de proximité**. Elles sauront rapidement vous présenter une **estimation juste et réaliste, en temps réel**.

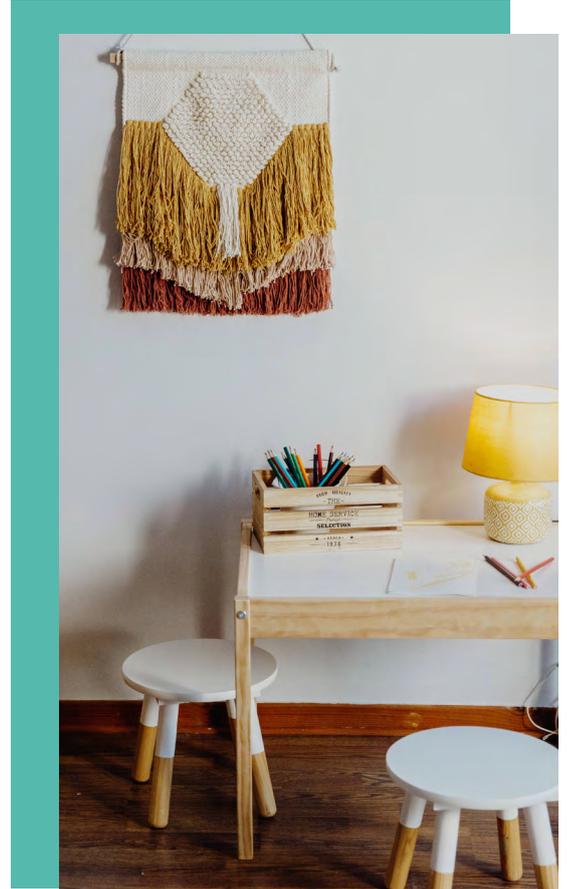
Un agent immobilier aura **l'expertise** et le **recul nécessaire** pour identifier **les points forts et faibles du logement** en fonction de votre cible acquéreur. Il saura **vous orienter** pour mettre l'accent sur ce qui permet de défendre le **meilleur prix**.

Ensuite, la liste des diagnostics obligatoires sont **disponibles ici**, et la mise à jour est assez régulière ! Suivant l'année de construction de votre bien, certains diagnostics ne sauront pas utiles.

Un professionnel saura rapidement vous présenter un **devis détaillé par mail ou téléphone**.

Enfin, **constituer son dossier technique**, c'est essentiel pour **prévenir les objections de vos futurs acquéreurs**, mais aussi pour ne pas leur faire découvrir trop tardivement certains aspects d'urbanisme, de copropriété, de travaux etc... qui ne vous semblaient pourtant à priori pas «si importants ».

La loi Alur est en effet venue renforcer les **éléments de communication et justificatifs à produire** auprès de vos acquéreurs **dès la mise en vente de votre logement**. Que votre bien soit **individuel** ou bien en **copropriété**.





2/ Home staging :

L'expérience terrain a prouvé qu'un travail de **mise en valeur de votre bien** reste **l'action la plus redoutable pour vendre dans les meilleures conditions.**

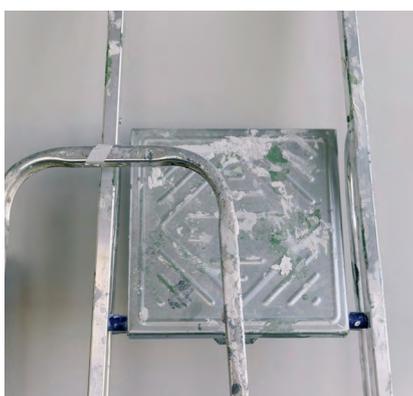
Tout d'abord, **exit les travaux d'embellissement** lorsqu'on veut vendre. Pour vendre, l'objectif est d'aider les acquéreurs à se décider, pourvu que le bien soit sain.

Cela passe par une présentation du logement avec **des meubles en quantité modérée mais suffisante, des teintes neutres et en harmonie.** Cela passe également par **un désencombrement des éléments de décoration trop personnalisés** tels que bibelots, photos de famille, signes religieux ou politique...

Il est important que votre acquéreur puisse **s'imaginer spontanément visiter SON futur logement.**

Le home staging est là pour mettre en valeur ce que l'acheteur recherche : volume, luminosité, espace et circulation.





3/ Travaux de réparation :



Les travaux clés sont prioritairement : La façade, le jardin, l'électricité, le portail, le raccordement au gaz vétuste et l'isolation.

Pour ce qui concerne les travaux d'aménagement et / ou décoration d'intérieur, **il est crucial de se poser les bonnes questions** : Est-ce que cela correspond aux besoins des acquéreurs ? Est-ce qu'il ne vaut pas mieux laisser la cuisine fermée et cette peinture démodée plutôt que de faire des travaux qui ne plairont pas ? Bien sûr que si... OUI !

Ces travaux sont coûteux, vos choix de décoration ne seront peut-être pas ceux de vos acquéreurs, et **l'investissement financier ne sera pas forcément récupérable sur le prix de vente...**

Cependant, **pour éviter tout blocage ou freins à une offre d'achat**, il est intéressant de **faire établir les devis** pour les différents travaux nécessaires à court terme. **Votre agent immobilier peut évidemment vous accompagner sur toutes ses étapes et vous soulager dans les démarches.**

Ne surtout pas oublier les extérieurs :



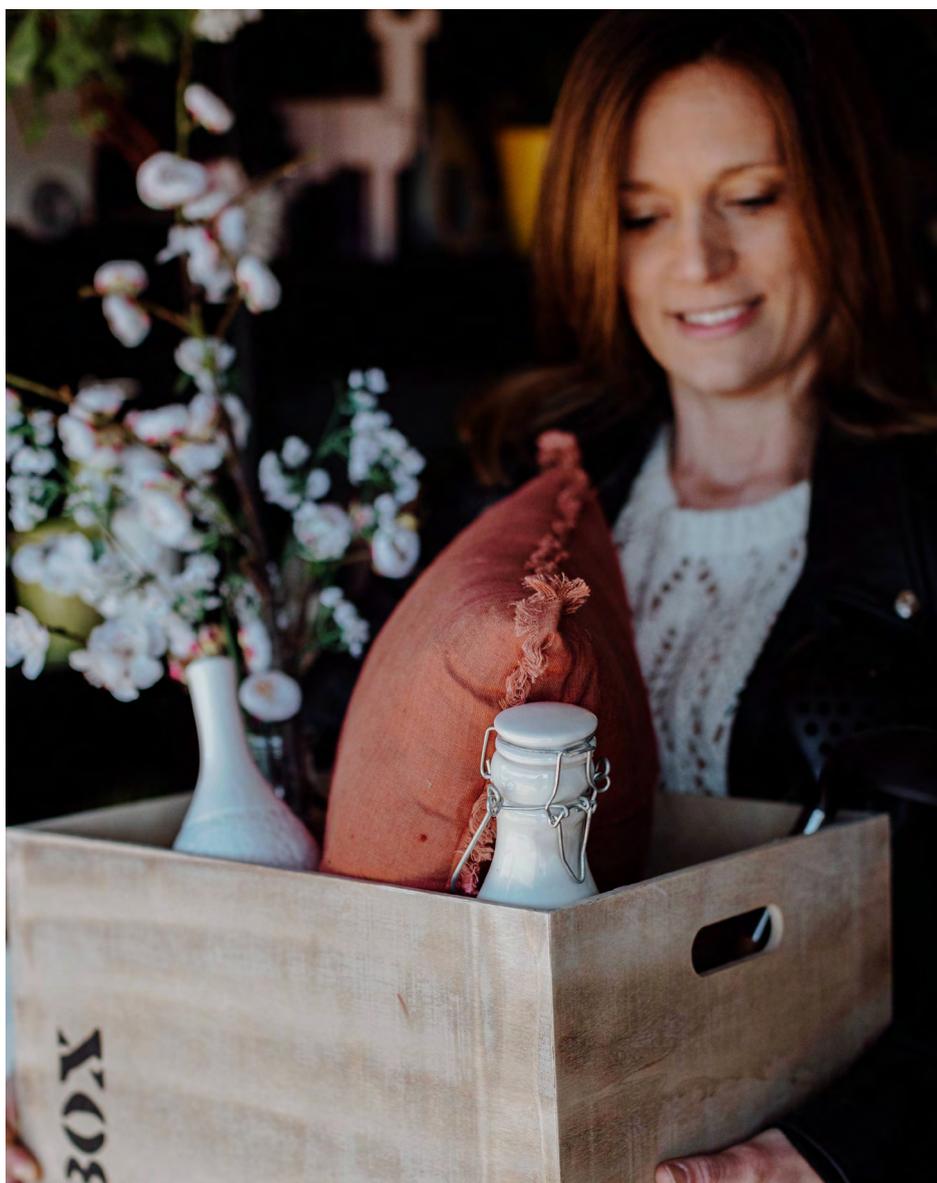
Si vous vendez une maison, gardez à l'esprit que vos extérieurs (terrasse, jardins, couverture, crépi, piscine, bassin...) sont des **aspects à ne pas négliger. Ce sont les premiers points que vos visiteurs voient en arrivant.** C'est donc sur ces aspects que se forgera **leur première impression qui doit être bonne !**



III. Conclusion

Il faut beaucoup de temps, de clairvoyance et de disponibilité pour mener à bien un projet immobilier. Et à ce stade... **les visites n'ont pas encore commencé !**

Ces étapes et actions à réaliser sont importantes, confier votre projet à un professionnel de confiance vous permettra de **faire les bons choix, de gagner du temps, de conserver une énergie précieuse pour votre futur déménagement et projet personnel.**



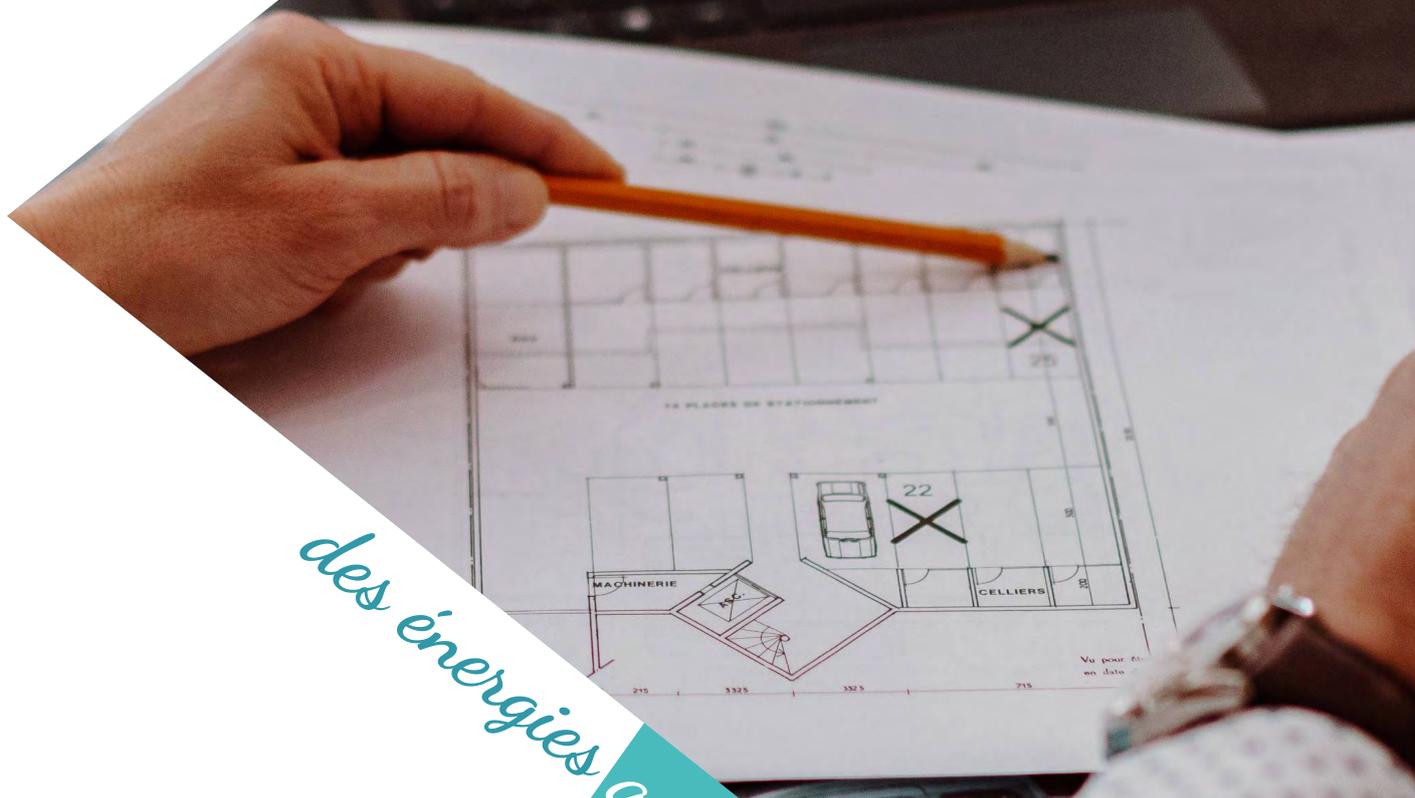
TEMPS

CLAIRVOYANCE

DISPONIBILITÉ

Ces étapes et actions à réaliser sont importantes

Le succès d'une vente dépend



des énergies que l'on y consacre



L'immovation

contact@limmovation.fr