



# REUSSIR SA VENTE EN 3 ETAPES

*Guide offert par votre agence AT-Immo*

## Félicitations !

Vous avez décidé de mettre en vente votre bien immobilier :

Afin de vous aider dans ce projet, nous vous délivrons nos conseils pour **BIEN** réussir la vente de votre **BIEN** !

Suivez le guide !



### I. **BIEN** se préparer

- ▶ Déterminez le juste prix
- ▶ Remplissez vos obligations administratives
- ▶ Mettez votre logement au top de sa forme !

### II. **BIEN** communiquer

- ▶ Prenez de belles photos
- ▶ Rédigez une annonce détaillée
- ▶ Mettez toutes les chances de votre côté

### III. **BIEN** finaliser

- ▶ Triez rigoureusement vos contacts
- ▶ Soyez disponible pour vos visites
- ▶ Préparez et acceptez la négociation

# BIEN se préparer

*Cette étape est essentielle pour garantir le succès de votre vente, car rien ne doit être laissé au hasard !*

## ► Déterminez le juste prix :

Votre logement multiplie les atouts et qualités à vos yeux, et c'est pour ça que vous l'aviez choisi lors de votre acquisition.

Prenez garde toutefois à rester juste lors de l'évaluation de sa valeur actuelle.

Un prix de mise en vente trop élevé pourrait compromettre vos chances de réussite !

Votre estimation ne doit pas se baser sur vos émotions, mais être factuelle et objective : appuyez vous sur les prix des derniers biens similaires vendus dans votre quartier, déterminez un prix moyen au mètre carré, et appliquez une surcote / décote en fonction des avantages et inconvénients de votre logement. Voici quelques exemples :

Caractéristiques	Surcote / Décote
Rez-de-chaussée, côté rue	- 15 à - 25 %
Du 3 <sup>ème</sup> au 6 <sup>ème</sup> étage (avec ascenseur)	+ 2,5 % par niveau
Logement à rénover	- 10 à - 20 %
Logement refait à neuf (électricité, plomberie, isolation ...)	+ 15 à + 20 %

## ► Remplissez vos obligations administratives :

Le cadre légal d'une vente immobilière est strictement défini, et vous devez remplir plusieurs obligations vis-à-vis de vos futurs acquéreurs.

- Diagnostics techniques obligatoires : DPE, Mesurage, Installations électriques ou gaz, Amiante, Plomb, Assainissement... en fonction du type de logement et de son année de construction. Pensez à faire établir votre dossier diagnostics techniques avant la mise en vente, car certains comme le DPE doivent obligatoirement être mentionnés dans votre annonce.
- Obligations Loi ALUR : si vous vendez un lot de copropriété, vous devez également réunir plusieurs documents obligatoires tels que les 3 derniers PV d'AG, le règlement de copropriété, le carnet d'entretien, la fiche synthétique de votre copropriété ... Vos futurs acquéreurs doivent pouvoir consulter ces informations à tout moment.



► Mettez votre logement au top de sa forme !

A ce stade, faites le point sur l'état de votre logement, et n'hésitez pas à investir un peu de temps et d'argent dans de petits entretiens et réparations. Cela fera toute la différence, limitera les objections des acheteurs, et donc leur négociation éventuelle.

Un petit coup de blanc sur les murs, ce n'est rien, et pourtant ça change tout !

En revanche, si de gros travaux sont à effectuer (toiture, plomberie, électricité, changement de chaudière...) faites établir des devis pour pouvoir les présenter au moment utile à vos acheteurs.

Enfin, il est primordial de veiller à envoyer une image positive de votre bien aux acquéreurs potentiels. Dans cet esprit, profitez en pour trier, ranger, débarrasser, nettoyer : faites un grand ménage de printemps !



# BIEN communiquer

*Vous êtes maintenant prêt à faire savoir au monde entier que votre logement est à vendre ! Voilà comment réussir au mieux cet exercice :*

## ► Prenez de belles photos :

Aujourd'hui 95 % des recherches immobilières commencent en ligne. Les acquéreurs potentiels effectuent leur première sélection uniquement sur photos; vous devez donc tout mettre en œuvre pour franchir cette étape avec succès !

Pour cela, soignez les photos de votre logement, notamment en veillant aux points suivants :

- ✓ Choisissez le bon angle de prise de vue
- ✓ Mettez en scène votre intérieur
- ✓ Soyez attentif à l'exposition et la luminosité
- ✓ Retravaillez vos photos pour attirer l'œil de l'acquéreur



## ► Rédigez une annonce détaillée :

Grâce à vos photos, de nombreux visiteurs ont cliqué sur votre annonce ! Vous devez maintenant au travers de votre texte maintenir leur attention, continuer à susciter leur intérêt tout en leur fournissant le maximum d'information. L'acquéreur veut les réponses à toutes ses questions, tout de suite. Pensez notamment à évoquer les points suivants (sans oublier les obligations légales) :

- ✓ Principal point fort du logement
- ✓ Type de bien et d'immeuble, surface du terrain
- ✓ Liste des pièces du logement avec les principales prestations
- ✓ Pièces annexes (cave, garage ...)
- ✓ Type de chauffage
- ✓ Prestations spéciales (vue, exposition ...)
- ✓ Informations sur le quartier et l'environnement



► Mettez toutes les chances de votre côté :

Votre annonce est prête, et remplit toutes les conditions pour intéresser chaque acquéreur potentiel. Il ne vous reste plus qu'à la diffuser ! Choisissez pour cela les sites les plus consultés du moment.

Mais pensez-vous que cela soit suffisant ? Une communication efficace est avant tout une communication diversifiée. Pour toucher 100% des acquéreurs potentiels, il est donc indispensable de multiplier les moyens de promotion :



- ✓ Annonces sites Internet
- ✓ Communication via les réseaux sociaux
- ✓ Panneau « A Vendre » en façade
- ✓ Tractage boîtes aux lettres du voisinage
- ✓ Information auprès des commerçants
- ✓ Information auprès de vos différents cercles

# BIEN finaliser

*Vous entamez maintenant la dernière étape. Vous avez déjà consacré beaucoup de temps et d'énergie pour en arriver là, et vous allez encore en avoir besoin !*

## ► Triez rigoureusement vos contacts :

Vous allez être sollicité de toute part (appels téléphoniques, emails, SMS ...) par une multitude d'acquéreurs potentiels souhaitant vous poser de nombreuses questions et/ou effectuer une visite de votre logement.

Mais ce dernier n'est pas un site touristique, et votre but sera donc de détecter et éliminer les visites inutiles, avec des personnes recherchant des caractéristiques que votre logement ne propose pas, ou simplement curieuses.

Prenez donc le temps de répondre à chaque demande, de la façon la plus complète possible. Ainsi, une première sélection s'effectuera naturellement.

Ensuite, c'est à vous de poser les bonnes questions à votre acquéreur potentiel pour affiner votre tri, et viser dans le mille :

- ✓ Quels sont les critères essentiels de sa recherche ?
- ✓ Connait-il déjà votre quartier ?
- ✓ A quel stade de son projet en est-il ?
- ✓ A-t-il déjà consulté sa banque ou un courtier ?
- ✓ Est il propriétaire de son logement actuel ? Si oui, où en est la vente de ce bien ? Est elle indispensable au futur achat ?



## ► Soyez disponible pour vos visites :

Grâce à votre sélection rigoureuse et efficace, vous n'aurez que très peu de visites à organiser. Alors soyez disponible pour vos acquéreurs, et accordez leur tout le temps nécessaire. Il est temps de passer du virtuel au réel !

Veillez tout particulièrement aux 3 points suivants :

- ✓ Préparez votre logement avant leur arrivée (rangement, ménage...), ainsi qu'un dossier récapitulatif à remettre à la fin de la visite.
- ✓ Pendant la visite, mettez en avant les caractéristiques de votre logement en adéquation avec les critères de recherche principaux que vous avez identifiés à l'étape précédente.
- ✓ Laissez suffisamment de temps à votre visiteur : vous connaissez votre logement par cœur, mais lui le découvre pour la première fois !



## ► Préparez et acceptez la négociation :

A l'issue de la visite, vous avez répondu à toutes les questions de votre acquéreur potentiel, mis en avant les atouts de votre logement, et remis le dossier récapitulatif.

Votre acquéreur va très certainement prendre un temps de réflexion, avant de revenir vers vous pour une contre visite et/ou vous proposer une offre d'achat !

Gardez à l'esprit qu'une offre, ce n'est pas seulement un prix, mais c'est aussi un plan de financement. Il est parfois plus judicieux d'accepter une offre inférieure, mais avec un plan de financement solide et validé par la banque.

Enfin, avant d'accepter ou refuser une offre, prenez le temps de l'étudier tranquillement, et de peser le pour et le contre. Une décision réfléchie vaut mieux qu'une décision précipitée !



# FELICITATIONS !

*Votre bien est vendu*

Votre temps et votre talent, additionnés à nos quelques conseils garantissent le succès de votre vente.

Cependant, nous restons disponibles pour vous offrir nos services, et vous apporter un réel gain de temps, et de sérénité.



**AT-Immo**

24, rue de Genève  
74 100 ANNEMASSE

[annemasse@at-immo.fr](mailto:annemasse@at-immo.fr)

09.86.43.84.52