



ELSA PLAUD
TRANSACTION IMMOBILIÈRE

- GUIDE IMMOBILIER -

VENDRE SON BIEN À COUP SÛR

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

NOVEMBRE 2020



02

PRÉSENTATION

Pour beaucoup, la vente d'une maison ou d'un appartement est le projet d'une vie. Il annonce un renouveau, l'agrandissement de la famille ou la découverte de nouveaux horizons.

Mais avant cela, encore s'agit-il de faire les bons choix. Quelle est la meilleure période pour vendre ? Combien vaut cette maison qui a vu grandir mes enfants ? A quoi dois-je faire attention ? Quelles sont mes obligations ?

Ces questions, j'y réponds tous les jours auprès de mes clients. Conseils et accompagnement sont au coeur de mon activité et de ma philosophie. Convaincue que les outils digitaux permettent de faciliter les transactions, j'ai fait évoluer mes méthodes pour permettre à mes clients de mieux valoriser leur bien, de le vendre au meilleur prix et ce dans des délais raisonnables.

Ce sont mes engagements. Ceux qui me portent depuis le début de mon activité et qui me permettent d'accompagner et de satisfaire mes clients partout en France.

Si vous vous reconnaissez dans ces valeurs de transparence et d'efficacité, nous sommes sur la même longueur d'ondes. A très vite.

Elsa Plaud

Experte en immobilier

03

SOMMAIRE

- 02 // Présentation
- 04 // Introduction
- 05 // Le processus de vente
- 06 // Acheter ou vendre en premier ?
- 07 // Quel est le meilleur moment pour vendre ?
- 08 // Focus Covid-19 : Est-ce vraiment le bon moment pour vendre ?
- 09 // Vendre seul ou passer par une agence ?
- 10 // Quel mandat signer ?
- 12 // Comment rendre son bien attrayant sur le web ?
- 14 // Comment déterminer le bon prix de mon bien ?
- 18 // Comment créer le coup de coeur ?
- 21 // Quelle commercialisation adopter ?
- 22 // Qu'est-ce qu'un bon acheteur ?
- 23 // Quelques obligations légales ?
- 24 // Contact



04

INTRODUCTION

Un heureux événement est annoncé ? Vous venez d'obtenir le tant attendu nouveau poste dont vous rêviez ? La maison se fait trop grande maintenant que les enfants sont partis ?

De nombreuses raisons peuvent vous pousser à envisager la vente de votre bien. Et ça y est, vous y réfléchissez depuis quelques temps et avez décidé de passer le pas.

Félicitations, vous avez franchi la première étape, vous êtes maintenant Vendeur.

Mais si la décision est prise, sa mise en application n'est pas aussi simple. D'abord parce que cette maison ou cet appartement a une forte valeur sentimentale mais aussi car sa vente conditionne la suite de vos aventures.

Alors, comment s'y prendre ? A qui faire appel ? A quoi faire attention et comment mener sa barque pour valoriser votre bien et le vendre rapidement et au meilleur prix ?

Ce guide a pour vocation de répondre à l'ensemble de vos interrogations qui sont celles que mes clients évoquent avec moi chaque jour. Il vous aidera à comprendre le processus de vente, vos obligations... mais surtout, il vous permettra de mettre toutes les chances de votre côté afin de vendre votre bien et de passer sereinement à la prochaine étape de votre vie.

C'est parti ?

05

LE PROCESSUS DE VENTE

“ *Celui qui rencontre le plus de succès dans la vie est celui qui est le mieux informé.* **”**
Benjamin Disraeli

Avant de se lancer dans la vente de votre bien, encore faut-il bien en connaître le processus. C'est essentiel car avoir toujours un coup d'avance sur ce déroulé vous permettra de ne pas perdre de temps et donc de vendre plus vite, mais également de connaître les points sur lesquels vous devez être attentifs afin d'être le plus efficace possible.

En substance, voici donc les principales étapes de la vente d'un bien immobilier :

1. Déterminer votre projet de vente et en évaluer les besoins
2. Estimer votre bien et en fixer le prix juste
3. Rendre votre bien attractif – photos et visite virtuelle
4. Mettre en place une stratégie de commercialisation efficace
5. Obtenir les diagnostics obligatoires
6. Signer le mandat de vente
7. Préparer au mieux le bien pour la vente
8. Valider la fiabilité des profils des visiteurs potentiels
9. Faire visiter votre bien
10. Recevoir et analyser les offres d'achat
11. Négocier le prix de vente
12. Accepter l'offre d'achat
13. Signer le compromis de vente
14. Obtenir le financement pour l'acquéreur
15. Signer l'acte authentique chez le notaire
16. Remettre les clés à l'acquéreur
17. Profiter de la nouvelle étape de votre vie



06

ACHETER OU VENDRE EN PREMIER ?

“ L'exercice, c'est de perpétuellement relativiser et de lister ses priorités. ”
Inès de La Fressange

Chaque projet de vente commence par cette question quand on est déjà propriétaire.

Quel est le plus malin ? Le plus pratique ?

Mais comme rien n'est jamais parfait, chaque option a son revers de la médaille.

Acheter avant de vendre

Dans cette situation, vous avez le temps de déménager et de faire tranquillement les éventuels travaux qui seraient nécessaires à l'embellissement de votre bien.

Cependant, d'un point de vue financier, vous possédez deux biens simultanément et donc multipliez vos charges par deux.

Vendre avant d'acheter

Si vous vendez en premier, vous aurez une visibilité exacte des fonds que vous pourrez allouer à votre achat et votre dossier sera plus solide auprès des propriétaires.

Dans le cas où vous ne trouveriez pas votre nouveau nid dans les temps, vous serez dans l'obligation de trouver un hébergement temporaire. A cela, la solution est de proposer une vente longue (5 à 6 mois au lieu de 3) ce qui vous laissera le temps de trouver votre bonheur.

Vous l'aurez compris, la meilleure option, celle qui vous offre le plus de liberté et la plus intéressante financièrement reste donc de vendre en premier.



07

QUEL EST LE MEILLEUR MOMENT POUR VENDRE ?

“ Il faut toujours un hiver pour bercer un printemps. ”
Anonyme

Il existe en effet une saisonnalité forte dans les ventes immobilières.

Deux périodes sont particulièrement marquées par une **hausse des transactions** :

. **Le printemps**

Entre les mois de mars et de mai, le marché s'agite. Les biens sont mis en valeur, les jardins sont fleuris et les esprits sont optimistes. De plus, un achat acté au printemps sera effectif pour un déménagement l'été, quand on a le temps de faire les cartons et que la période est plus propice aux changements d'univers scolaires pour les enfants.

. **Septembre**

De même, le retour des vacances voit un regain de transactions car le projet a été mûri en famille et à tête reposée pendant l'été. L'objectif est souvent de déménager avant l'hiver.

Deux périodes, à l'inverse, voient un **ralentissement** (attention pas un arrêt complet) de l'activité :

. **L'été**, car la saison estivale est propice aux déplacements et au temps accordé à la famille. Cependant, il ne faut pas négliger l'attrait d'un bien pendant l'été (en termes de charme et de luminosité) qui facilite grandement les ventes.

. Le mois de **décembre** dédié aux fêtes de fin d'année et à la course aux cadeaux souffre traditionnellement d'un relatif ralentissement.

Les **conditions économiques** sont également à prendre en compte. Si le marché voit apparaître davantage de vendeurs les prix seront en baisse. Dans le cas contraire, comme actuellement, le grand nombre de demandes acquéreurs crée un effet de rareté du bien qui fait monter les prix.



08

FOCUS COVID-19 : EST-CE VRAIMENT LE BON MOMENT POUR VENDRE ?

A l'annonce du second confinement, j'ai contacté l'ensemble de mes clients. Si, pour la plupart, la situation ne modifiait en rien leur position de vendeur, certains m'ont pourtant fait part de leur inquiétude principalement sous la forme des questions suivantes :

« Est-ce le bon moment pour mettre mon annonce en ligne ? »

Bien sûr ! La France entière est confinée. Les acheteurs ont tout leur temps pour éplucher les annonces des différentes plateformes, affiner leur recherche et cibler les biens qu'ils souhaiteront visiter. Pourquoi se priver d'une telle visibilité ?

« Ne devrait-on pas attendre le déconfinement si les visites ne sont pas possibles dans l'entre-temps ? »

Je reçois tous les jours des demandes de visites. Nous avons également appris du premier confinement. En mai, le nombre de visites a explosé et, avec lui, le nombre de ventes. Être présents sur le web maintenant nous assure un coup d'avance sur la concurrence au moment du déconfinement.

« Je voulais acheter avant de vendre. Dans la mesure où je ne peux pas visiter de biens et donc acheter, je préfère retirer mon annonce pour le moment. »

Si vous avez le projet d'acquérir un bien avant de mettre le vôtre en ligne, sachez qu'il est possible de mettre en place une vente longue c'est-à-dire qui dure entre 5 et 6 mois entre l'acceptation de l'offre et la signature de l'acte authentique. Un délai très suffisant pour trouver votre bonheur.

« Quelles conséquences va avoir ce second confinement sur les prix ? »

Bien que le marché de l'immobilier ait été impacté cette année en termes de nombre de transactions (-20% par rapport à 2019), les prix sont restés stables. Cette tendance, selon les différents baromètres, devrait se maintenir pendant encore quelques temps. Cependant, certaines études tendent à montrer que les prix pourraient baisser d'ici 6 à 12 mois. C'est donc maintenant qu'il faut se mobiliser pour obtenir les offres les plus intéressantes.



09

VENDRE SEUL OU PASSER PAR UNE AGENCE ?

“ *La connaissance s'acquiert par l'expérience, tout le reste n'est que de l'information.* ”
Albert Einstein

La réalité est la suivante : 70% des vendeurs tentent de vendre leur bien seuls dans un premier temps avec, pour principale raison, d'économiser les frais d'agence.

Or, il faut garder à l'esprit que la vente d'un bien immobilier requiert non seulement beaucoup de temps, de motivation mais également de nombreuses connaissances en termes de législation ou encore de négociation.

Résultat, seulement 20% des propriétaires ayant voulu vendre leur bien seuls y parviennent et souvent à un prix inférieur à celui qu'ils auraient pu obtenir en passant par une agence.

En passant par un professionnel de l'immobilier, vous avez l'assurance d'une mise en vente au prix juste mais également d'un accompagnement par une personne qui maîtrise l'ensemble du processus de vente et qui se battra pour défendre vos intérêts.

C'est la garantie d'une vente plus rapide, au meilleur prix et surtout sans soucis.



10

QUEL MANDAT SIGNER ?

“ Jouer la sécurité est le choix le plus risqué que l'on puisse faire. ”
Sarah Ban Breathnach

Vous avez fait le choix payant de collaborer avec un professionnel de l'immobilier et il vous reste à répondre à cette question.

Si un **mandat simple** donne l'impression de plus de sécurité car il vous permet de vous faire aider par plusieurs professionnels, le revers de la médaille est non négligeable.

Il a en effet pour défaut principal de **pénaliser l'image de votre bien**.

Tout d'abord parce que celui-ci sera généralement affiché sur internet à des prix différents (dûs aux estimations et honoraires variés des professionnels) ce qui aura pour conséquence de donner l'impression qu'il a du mal à se vendre et que la marge de négociation est forte.

De plus, les agents s'investissent moins sur des mandats simples. En effet, dans la mesure où l'acheteur peut être trouvé par vous-même ou un concurrent, son taux de réussite est inférieur à un **mandat exclusif**.



11

QUEL MANDAT SIGNER ?

Vous l'aurez compris, il est donc fortement recommandé de **confier son bien en exclusivité** à l'agent qui vous aura fait la meilleure impression et qui vous proposera un rapport qualité/prix attrayant.

En effet, les biens confiés en mandat exclusif se vendent plus rapidement (moins de 3 mois en moyenne pour 6 mois en mandat simple) ce qui est notamment lié au fait que, présenté par une seule agence, le bien conserve une valeur de rareté. Les biens en mandats exclusifs ont également un taux de vente de plus de 80%.

Avec un mandat simple, seul l'agent est en mesure de vous présenter des acquéreurs. Vous vous interdisez donc de vendre directement à un autre acheteur. Néanmoins, si vous souhaitez conserver cette option, cela reste possible dans le cadre d'un **mandat semi-exclusif**.



12

COMMENT RENDRE SON BIEN ATTRAYANT SUR LE WEB ?

“ *Le visible ouvre notre regard sur l'invisible.* ”
Anaxagore

Votre visibilité sur le web : mettez le paquet !
Photos professionnelles, Plans 2D & 3D et visite virtuelle

95% des projets d'achat démarrent sur internet. Il est donc essentiel de se donner les meilleurs atouts pour rendre son bien le plus attractif possible.

D'abord, les acquéreurs se font, sur le web, une idée de votre bien en moins de 90 secondes.

Ensuite, seulement 20% d'entre eux lisent réellement les descriptifs d'annonce.

Enfin, la concurrence est rude donc il est important de se démarquer.

L'image est donc essentielle !

Ainsi, plusieurs options s'offrent à vous.

Tout d'abord, faire des **photos professionnelles** du bien. Celles-ci donneront une meilleure impression des espaces et de la luminosité mais attireront également davantage le regard des internautes. Des photos professionnelles augmentent de 70% le taux de clics sur votre annonce, c'est donc un facteur primordial.



13

COMMENT RENDRE SON BIEN ATTRAYANT SUR LE WEB ?

Ensuite, des **plans 2D et 3D** des espaces permettront aux visiteurs potentiels de visualiser l'agencement de votre bien et de se projeter plus facilement dans d'éventuels travaux de rénovation. Cette projection a pour effet de créer un attachement à votre bien.

Enfin, il est aujourd'hui possible de mettre en place une **visite virtuelle**. Celle-ci permet aux visiteurs de s'immerger totalement dans l'espace et de se balader virtuellement dans votre intérieur. Un bien présenté sur internet avec une visite virtuelle a 80% de chance de plus d'être vendu plus rapidement. La raison : les visiteurs ne viennent plus dans une optique de découverte mais bien de validation de leur coup de cœur.

C'est aujourd'hui l'outil qui vous rapproche le plus d'une vente rapide et efficace.



14

COMMENT DÉTERMINER LE BON PRIX DE MON BIEN ?

“ *La rareté fait le prix des choses.* ”
Pétrone

C'est le marché qui détermine le prix de votre bien.

Règle n°1 : Déterminer un prix de vente juste de votre bien est la seule assurance que celui-ci sera vendu dans un délai raisonnable et dans des conditions maîtrisées et cohérentes...

Règle n°2 : C'est le marché qui en détermine la valeur.

Si vous ne devez retenir que deux éléments de ce guide, retenez ces deux points.

Ils représentent en effet une composante clé de notre métier d'expert immobilier mais également du succès de notre activité.

Le prix exact d'un bien est, je vous l'accorde, relatif. Il doit prendre en compte la dimension émotionnelle de l'acheteur, le fameux effet coup de cœur.

Cependant, la fourchette de prix dans lequel celui-ci doit se situer se base sur un ensemble de facteurs définis et objectifs.

Quelle est la tendance du marché ? Le quartier est-il côté ? Quel est l'état du bien ? Combien se sont vendus les biens autour de chez moi dans les 6 derniers mois ? Quel est l'état de la concurrence sur des biens similaires au mien ?

Tous ces éléments doivent être pris en compte et étudiés par un professionnel qui saura vous donner une estimation précise de votre bien.

Celle-ci, associée à une stratégie de commercialisation efficace, vous permettra de tirer de votre propriété la meilleure valeur marchande qui soit.



15

COMMENT DÉTERMINER LE BON PRIX DE MON BIEN ?

“ *Chaque oiseau trouve son nid beau.* ”
Proverbe québécois

Restez objectif

Règle n°3 : Ce n'est ni vous, ni vos futurs projets qui doivent déterminer le prix de vente de votre bien.

Je le comprends, vous avez investi beaucoup de temps et d'énergie dans cette maison. C'était peut-être votre premier achat et vous avez bichonné avec soin sa décoration. Vos enfants y ont grandi...

Cependant, il vous faut garder à l'esprit que ces éléments n'affectent en rien le prix de votre bien. Encore une fois, seul le marché en dicte la valeur marchande.



16

COMMENT DÉTERMINER LE BON PRIX DE MON BIEN ?

“ Les diamants ont leur prix, un bon conseil n'en a pas. ”
Proverbe espagnol

Définissez le bon Prix

Au-delà de 10% au-dessus du prix du marché, vous prenez le risque de perdre 90% des acheteurs potentiels.

Les acheteurs ont un budget qu'ils renseignent dans les moteurs de recherches et plateformes dédiées. Fixer un prix trop élevé vous coupe donc de la majorité des acquéreurs potentiels. Moins d'acheteurs potentiels veut dire moins de visites, moins d'offres, moins de chances de vendre son bien et surtout une commercialisation plus longue... et nous allons voir à quel point cela peut avoir de lourdes conséquences sur votre net vendeur et la réalisation de vos futurs projets.

Si, au contraire, vous sous-évaluez votre bien pour cause de mauvaise lecture du marché ou parce que vous êtes pressé, vous prenez le risque d'avoir beaucoup de visites mais des offres peu sérieuses. Si un bien surévalué est peu visible, un bien sous-évalué n'inspire pas confiance.



17

COMMENT DÉTERMINER LE BON PRIX DE MON BIEN ?

“ Ne laissez jamais le temps au temps. Il en profite. ”
Jean Amadou

Trouvez l'équilibre Temps

Les 3 à 5 premières semaines de mise en vente sont les plus attractives pour votre bien.

Il est donc primordial de commercialiser son bien directement au prix juste pour attirer les acquéreurs les plus sérieux et les plus motivés.

Nombre de vendeurs disent qu'ils ne sont pas pressés.

Or, dès la mise en ligne de votre bien, sachez que le temps joue contre vous.

En effet, plus le temps passe et plus les offres que vous recevrez seront en-dessous du prix demandé. Les acquéreurs voyant le bien rester en ligne longtemps négocieront plus fortement car ils penseront que celui-ci a du mal à se vendre.

C'est ce qu'on appelle dans le jargon un bien « grillé ».

. Si le bien est en vente depuis moins de 5 semaines, celui-ci suscite l'intérêt des acquéreurs qui font des offres au prix ou en moyenne 5% en-dessous du prix de vente.

. Entre 5 semaines et 3 mois, le bien est déjà visible depuis un certain temps. Il n'est plus le premier choix des acheteurs et les offres sont en moyenne 10% en-dessous du prix de vente.

. Au-delà, le bien est dit « grillé ». Il suscite la méfiance des acheteurs (vice caché ou problème majeur). Les offres se font de plus en plus rares et sont en moyenne 20% en-dessous du prix demandé.



18

COMMENT CRÉER LE COUP DE COEUR ?

Visites : redonnez un coup de jeune à votre bien !
Rénovations, réparations, entretien

Vous avez convaincu sur internet des acheteurs potentiels et les demandes de visites affluent. Maintenant, encore faut-il donner les moyens aux visiteurs de valider leur coup de cœur.

Voici quelques tips & tricks pour améliorer et embellir votre bien.

Ces éléments nécessitent peu de temps et d'argent mais permettront cependant d'être valorisés dans le prix de vente.

Des rénovations pour une sensation de modernité

De petites rénovations peuvent considérablement augmenter la valeur marchande de votre bien. Il est notamment conseillé de se concentrer sur les pièces les plus importantes aux yeux des acheteurs : la cuisine et la salle de bains.

Exemples réparations dans la cuisine :

- + : repeindre les murs ou le mobilier, changer les poignées des rangements, remplacer la robinetterie, repeindre la crédence...
- ++ : ajouter des rangements si vous le jugez nécessaire
- +++ : faire tomber la cloison entre la cuisine et le salon

Exemples de réparations dans la salle de bains :

- + : repeindre les murs ou le mobilier, changer la robinetterie et le pommeau de douche, ajouter un grand miroir, refaire les joints...
- ++ : ajouter des points de lumière
- +++ : mettre en place un système de ventilation



19

COMMENT CRÉER LE COUP DE COEUR ?

En investissant du temps et un peu d'argent dans ces travaux, vous augmenterez ainsi le niveau de modernité du bien et donc sa valeur aux yeux de vos acquéreurs potentiels.

A noter, conserver des couleurs neutres et ne faites pas de changements drastiques qui ne correspondraient qu'à vos goûts personnels.

Des réparations mineures pour un effet sain et propre

De façon générale, mettez-vous à la place des visiteurs et tentez d'avoir un œil objectif sur l'état de votre bien. Si nécessaire, faites un tour de votre appartement ou de votre maison avec des amis et invitez-les à dresser une liste de tous les détails qui, à leurs yeux, pourraient décourager un éventuel acheteur.

La base étant de :

- . réparer tout ce qui est abîmé
- . optimiser la luminosité (watts importants pour rendre les petits espaces plus grands et lampes douces pour une sensation de chaleur dans les espaces vides, n'obstruez pas vos entrées de lumière avec du mobilier...)
- . retirer les tapisseries et passez un coup de peinture neutre dans les pièces de vie.

Du rangement pour un ressenti spacieux et fonctionnel

Nous ne le dirons jamais assez mais, pour la prise de photos et les visites : rangez !

Désencombrez tout ce qui peut l'être et présentez un bien bien entretenu. Cela donnera l'impression aux visiteurs que les espaces de rangement sont suffisants et ils pourront se projeter davantage sur leur futur agencement.



20

COMMENT CRÉER LE COUP DE COEUR ?

Focus sur le Home Staging

Très en vogue actuellement, cette technique venue des États-Unis consiste à re-décorer son intérieur pour séduire le plus grand nombre et pour un coût inférieur à 5% du prix de vente.

En substance, le Home Staging permet de redonner un coup de jeune à son intérieur, d'agrandir visuellement les pièces, de réaménager les espaces pour plus de fluidité et de praticité, de relooker certains meubles pour apporter une touche de modernité...

Pour ce faire, vous pouvez faire appel à un professionnel ou tout simplement consulter votre ami Google qui regorge de bonnes idées.



21

QUELLE COMMERCIALISATION ADOPTER ?

“ La meilleure des publicités est un bon produit. ”
Alan Meyer

Nous l'avons déjà vu, 95% des projets d'achat immobilier commencent sur le web. Il est donc primordial de choisir un professionnel qui vous offrira la visibilité la plus étendue et la plus efficace qui soit sur internet.

Seules, une affiche en vitrine ou une annonce sur le site d'une agence de quartier ne vous donneront pas la possibilité de toucher une large audience et de trouver votre acquéreur.

Il existe aujourd'hui plusieurs dizaines de plateformes spécialisées dans l'immobilier et extrêmement bien référencées sur internet.

Votre objectif : être sur l'ensemble de ces plateformes pour attirer le plus de candidats possibles.

Posez bien la question au professionnel que vous aurez choisi : sur combien de plateformes mon bien sera-t-il visible ? Remontez-vous mon annonce en tête de gondole régulièrement ?

Une fois assuré de cette visibilité, laissez le soin au professionnel de sélectionner les meilleurs profils, d'organiser les visites qu'il juge pertinentes et de revenir vers vous avec les offres les plus attrayantes.



22

QU'EST-CE QU'UN BON ACHETEUR ?

“ Nous achetons pour la sensation de bien-être que procure le fait d'acheter. ”
Christophe Dufossé

En théorie, avant de prévoir une visite, le professionnel de l'immobilier que vous aurez choisi se sera renseigné en détails sur le **profil** et le **projet** de l'acquéreur potentiel.

Ainsi, il saura vous donner les informations suivantes :

- . Que recherche-t-il (typologie du bien) ?
- . Qu'est-ce qui lui a plu dans l'annonce ?
- . Depuis combien de temps est-il en recherche ?
- . Quel est le projet derrière cet achat (résidence principale, secondaire, locatif...) ?
- . Quelle est sa situation professionnelle et familiale ?

Ceci afin de vous familiariser avec les éventuels dossiers d'offres. N'oublions pas que vous vendez à un certain prix mais surtout à une personne, une famille...

Ensuite, il est primordial de valider la **fiabilité financière** de cet acquéreur potentiel ceci afin d'éviter les curieux et les touristes, parfois nombreux.

- . A-t-il déjà fait une offre sur un autre bien ?
- . Est-il déjà propriétaire ? Souhaite-t-il vendre pour acheter ?
- . A-t-il pris contact avec un courtier ? Sa banque ? A-t-il un accord de principe ?
- . Le bien se situe-t-il dans les prix qu'il s'était fixés ?

Enfin, si une **offre** venait à vous être présentée, n'hésitez pas à échanger avec votre expert immobilier sur les points suivants :

- . Comment est située l'offre par rapport au prix demandé ?
- . Y-a-t-il, selon lui, une marge de négociation ?
- . Quel est le montant de son apport ? De son prêt ?
- . Est-il réellement motivé ? A-t-il eu un coup de cœur ?

C'est une fois que vous aurez les éléments de réponse à ces questions que vous pourrez analyser, avec votre expert, la qualité des offres que vous recevrez.



23

QUELQUES OBLIGATIONS LÉGALES

Le mandat :

Avant de commercialiser votre bien, le professionnel avec lequel vous traiterez vous fera signer un mandat de vente qui sera par la suite demandé par le notaire lors de la rédaction de la promesse de vente.

Les diagnostics privés :

Afin de donner une vision tout à fait transparente de votre bien à votre acquéreur, il vous faudra lui transmettre ainsi qu'au notaire un certain nombre de diagnostics privés.

La liste des diagnostics obligatoires dépend de plusieurs facteurs : date de construction du bien, date de mise à jour des derniers diagnostics, localisation du bien, est-il en copropriété ou non...

Exemples de diagnostics privés :

- . Diagnostic de Performance Énergétique ou DPE
- . Mesure de la surface en loi Carrez
- . Diagnostic plomb
- . Diagnostic d'état des risques naturels
-

Les documents relatifs au bien et à la copropriété :

En plus des diagnostics privés, il vous faudra fournir un certain nombre de documents relatifs au bien en lui-même et, si nécessaire, relatifs à la copropriété.

Parmi ceux-ci :

- . Titre de propriété intégral et titres antérieurs
- . Taxe foncière
- . Derniers procès-verbaux d'Assemblée Générale
- . Derniers appels de charges
-

Il peut paraître fastidieux et chronophage de réunir l'ensemble de ces documents légaux. Encore une fois, un professionnel vous accompagnera et facilitera les échanges avec l'étude notariale.



24



CONTACT

Vous avez des questions, vous souhaitez faire un point sur votre situation ou faire estimer votre bien, je suis à votre écoute.



ELSA PLAUD
TRANSACTION IMMOBILIÈRE

ELSA PLAUD
e.plaud@welmo.fr
06 19 61 77 82