

GUIDE D'AIDE À LA VENTE

1 JE ME METS D'ACCORD AVEC TOUTES LES PARTIES VENDEUSES

Cela peut vous paraître idiot, mais tous les propriétaires ne sont pas toujours d'accord pour mettre en vente un bien et surtout pour définir son prix. Que ce soit après une séparation, un héritage, ou pour un nouveau projet de vie, il faut donc bien s'assurer à quel prix tous les décisionnaires sont vendeurs. Prenez le temps de vous mettre d'accord en amont pour gagner en sérénité !

Pour cela, chez Immobilier du Palais, nous sommes là pour vous conseiller avant la mise en vente.

2 J'ESTIME MON BIEN AU JUSTE PRIX

C'est la 1ère clef du succès de la vente d'un bien immobilier. Sur le marché toulousain très dynamique, lorsque nous mettons votre bien à la vente au juste prix, nous le vendons en général dans les trois mois. Aujourd'hui, les acquéreurs ont toutes les informations sur internet, le prix au m2 du quartier, les biens similaires au vôtre en vente au même moment... Il faut donc prendre le temps de bien estimer votre bien avec un professionnel. Chez Immobilier du Palais, nous croisons 3 méthodes d'estimation immobilière pour vous proposer un prix de vente qui va vous permettre de vendre dans les meilleurs délais.

3 JE CHOISIS UNE AGENCE IMMOBILIÈRE DE CONFIANCE

Quels critères retenir pour choisir une agence ? Il faut avoir un véritable partenariat avec l'agent immobilier que l'on choisit. Nous vous préconisons de choisir une agence avec une vitrine dans votre quartier, car elle bénéficie d'un trafic naturel, et a donc déjà potentiellement une liste de clients intéressés par votre bien. Choisissez une seule agence, cela évite les problèmes de clefs, de visites à répétition ... Assurez vous qu'elle communique bien auprès des acquéreurs potentiels. Aujourd'hui, que ce soit les grands réseaux ou les agences indépendantes, nous avons quasiment tous les mêmes moyens de communication, notre vitrine, les sites internet comme se Loger, Le bon coin, logic immo, qui concentrent une majorité des recherches en ligne... C'est donc vraiment un agent immobilier de confiance que vous devez choisir. Avoir un bon feeling avec son agent immobilier est primordial !



4

JE METS EN VALEUR MON BIEN (DÉPERSONNALISATION, HOME STAGING)

Sans aller toujours jusqu'au home staging, quand vous vendez votre bien, mettez vous à la place d'un acquéreur. L'objectif est d'arriver à projeter un maximum d'acquéreurs potentiels dans votre logement. Il faut notamment faire attention à tout ce qui peut inquiéter un acquéreur comme par exemple, un mur non repeint après un dégât des eaux, des fenêtres qui ferment mal, une chaudière mal entretenue... Quand on peut, il faut donc parfois investir un peu pour pouvoir vendre au bon prix, plus vite.

C'est pour toutes ces raisons que notre recul et notre objectivité d'agent immobilier sont une des clés de la vente.

5

JE VENDS AU BON MOMENT (SAISON, VENTE LIBRE)

Même si à Toulouse, il n'y a de vraie saisonnalité ... nous avons notre avis sur la question ...en effet, autant sur les « petits-biens » (du studio au T2/3), nous réalisons des ventes toute l'année, autant sur les maisons et les biens plus importants, nous notons (et donc conseillons !):

- meilleure période – 1er semestre de l'année. (janvier/juin)
- période plus creuse – novembre et décembre

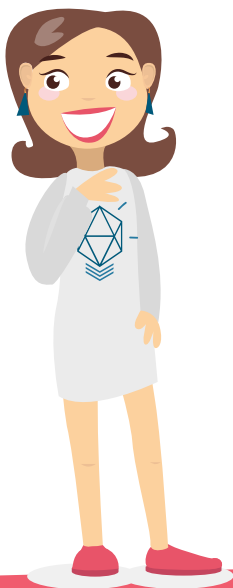
Si votre bien est loué : Sachez que vous pouvez mettre un terme à l'échéance du bail en cours en signifiant la vente à votre locataire 6 mois avant la fin de son bail. Vous devez alors lui proposer d'acheter ce bien prioritairement.

En revanche si vous vendez votre bien avec un bail en cours, vous pouvez le proposer à votre locataire mais ce n'est pas une obligation.

Notre conseil : il est plus facile de vendre un bien vide !

6

JE RÉUNIS TOUTES LES INFOS ET PIÈCES NÉCESSAIRES (ACTE DE PROPRIÉTÉ, FACTURE DES TRAVAUX, DIAGNOSTICS ...)



Pour mettre votre bien à la vente, voici la liste des documents nécessaires :

- Votre pièce d'identité
- Votre titre de propriété
- Vos factures des travaux effectués
- Votre fiche d'imposition de la taxe foncière
- Votre relevé annuel des charges (conso annuelle gaz et électricité)
- Si copropriété : vos 3 derniers PV d'AG
- Si le bien est loué : Copie du bail en cours

Sur les trois derniers points, nous pouvons être relais auprès de votre syndic pour vous faire gagner du temps.

7

J'ÉTUDIE CHAQUE OFFRE AVEC MON AGENT IMMOBILIER

Notre agence, Immobilier du Palais, vous propose un debrief, afin de discuter avec vous de chaque offre.

Les remarques qui sont faites nous permettent de faire évoluer la mise en avant de votre bien. Nous demandons aux acheteurs potentiels d'argumenter leur offre et d'en détailler le mode de financement.

En effet, un achat « cash » sans clause suspensive de crédit par exemple nous semble être un argument persuasif et un gain de temps dans la transaction.

Nous avons coutume de dire que notre rôle est de vous accompagner et de vous présenter les meilleures offres possibles et argumentées mais que la décision finale vous appartient !

8

JE COMMUNIQUE BIEN (PHOTOS, SITE, TEXTES, SECTEUR, GÉOLOCALISATION)

Aujourd'hui tout acquéreur passe beaucoup de temps sur les sites de petites annonces (Le bon coin, se loger, logicimmo, a vendre à louer, maisons et appartements ...) et s'abonne à des alertes quotidiennes.

Comme pour tout produit à la vente, assurez-vous que l'image de votre bien est bonne !

Voici donc les pièges que nous vous conseillons d'éviter :

- Prendre des photos trop vendeuses de sa maison ou de son appartement ou à contrario prendre des photos peu avantageuses. Il faut faire des photos réalistes tout en donnant envie aux acquéreurs de venir visiter votre bien.
- Il faut aussi mettre le bien au même prix si on le vend par soi même ou par une agence. Car, sinon cela brouille la valeur de votre bien et l'acquéreur risque de ne pas s'y retrouver.
- Enfin, il faut prendre le temps de bien rédiger son annonce, en étant, là aussi objectif, et mettre en avant les points forts !

A chacune de ces étapes, l'équipe d'Immobilier du Palais est là pour vous accompagner !

