



GUIDE DE VENTE

Conseils pour vendre son bien Immobilier

Guide rédigé et offert par
Laurence Bougarnouth
Conseillère en Immobilier



Immo-BM

Bienvenue,

Je suis Laurence Bougarnouth, conseillère en
immobilier, en collaboration avec l'agence
Immo BM.

Ma passion depuis 10 ans : conseiller et
accompagner mes clients et mes proches au
quotidien dans leur projet immobilier.



J'ai le plaisir de vous offrir ce guide d'informations
utiles, qui vous permettra de préparer au mieux la
vente de votre bien.

Vous y trouverez :

Les étapes d'une vente

-

La préparation de votre dossier

-

Mes conseils pour réussir votre vente

Bonne lecture,

LES ETAPES D'UNE VENTE

Que vous passiez par un professionnel ou de particulier à particulier, la vente d'un bien immobilier suit le même processus.

Voici les étapes pour réussir sa vente :

- ✓ Déterminer le prix juste
- ✓ Rassembler les documents du bien
- ✓ Réaliser les diagnostics
- ✓ Mettre en valeur intérieur et extérieur
- ✓ Réaliser des photos
- ✓ Commercialiser
- ✓ Sélectionner et Effectuer les visites
- ✓ S'entendre sur un prix
- ✓ S'assurer du financement des acquéreurs
- ✓ Prendre contact avec un notaire
- ✓ Signer la promesse de vente
- ✓ Réaliser une visite avant signature
- ✓ Signer l'acte authentique

C'est parti!



LA PREPARATION DE VOTRE DOSSIER

La préparation de votre dossier en amont, vous permettra d'être serein pour la vente de votre bien et sérieux auprès de votre acquéreur.



LES DIAGNOSTICS

Avant de mettre en vente votre bien, vous devez faire réaliser plusieurs diagnostics immobiliers. Il s'agit de documents établis par des diagnostiqueurs professionnels qui vont réaliser des analyses techniques de votre logement. Ces documents permettent d'informer les potentiels acquéreurs sur les caractéristiques et l'état du bien mis en vente. Le but est de mesurer le risque d'un bâtiment, d'analyser les éléments de sécurité de vos installations.



DOSSIER DE VENTE

Lors de la réalisation d'une vente immobilière, le vendeur a l'obligation de transmettre à l'acquéreur et au notaire de nombreux documents concernant le logement :

- Le titre de propriété
- Les documents concernant l'état civil et la situation du vendeur
- Les documents relatifs aux travaux et modifications effectués sur le bien
- Charges et taxes diverses
- Les contrats d'entretien des équipements



En copropriété ou en ASL, d'autres documents vous seront demandés

MES CONSEILS POUR REUSSIR VOTRE VENTE



CONSEIL N° 1

Définir le juste prix de votre bien est une étape cruciale lors d'une vente.

La valeur affective liée aux moments passés dans votre bien peut interférer sur votre perception du "juste prix", ceci est tout à fait normal.

Cependant vous devez vous appuyer sur des éléments factuels afin de construire votre prix de vente.

Il est donc nécessaire de prendre en compte plusieurs critères :

- Les dernières ventes dans votre quartier
- L'état général de votre habitation
- La superficie et l'agencement
- Les prestations et les travaux réalisés

CONSEIL N° 2

Rendre votre bien attrayant est un élément important, la première impression est capitale lors d'une vente.

Les acheteurs commencent à juger votre bien dès qu'ils le voient et préfèrent les habitations bien entretenues et propres.

Il est donc nécessaire de réaliser quelques points :

- ✓ Dépersonnaliser
- ✓ Désencombrer
- ✓ Faire des réparations mineures
- ✓ Entretenir l'intérieur et l'extérieur

CONSEIL N° 3

Prendre des photos de son bien est une étape clé quand on décide de vendre. Des photos de très bonne qualité rendront votre annonce attractive, de quoi attirer davantage d'acquéreurs et faciliter votre transaction.

Pour des photos irréprochables prenez en compte ces points :

- ✓ Optez si possible pour un appareil photo avec grand angle
- ✓ Faites entrer la lumière
- ✓ Prenez du recul
- ✓ Choisissez le format paysage
- ✓ Faites attention aux miroirs, vitres et écrans
- ✓ Valorisez les détails charmants

CONSEIL N° 4

Concis, neutre et explicite... le texte de votre annonce doit répondre aux questions que se posent les acquéreurs.

Sans en dire trop, il faut avant tout susciter l'envie.

Votre annonce doit comporter des éléments importants :

- La proximité des transports en commun, commerces et écoles
- La superficie totale
- Le nombre de pièces et de chambres
- La surface des pièces principales (salon, cuisine et chambres)
- La superficie du terrain
- Les points forts de votre bien
- La date de construction

En tant que professionnelle, il me semblait important de partager avec vous ces quelques éléments car trop de propriétaires vendeurs auraient aimé être conseillés avant la mise en vente de leur bien.

J'espère que ce guide vous sera utile et vous souhaite une merveilleuse vente.

Si vous souhaitez en savoir plus, je me ferai un plaisir d'échanger avec vous sur vos projets.

Contactez moi dès maintenant et suivez-moi :



06 10 21 83 47



vente.immo-bm@orange.fr



**Laurence Bougarnouth Immo
AgenceImmoBM**

<https://www.immo-bm.fr/>

L'immobilier comme on l'aime !

