



ANTIBES TRANSACTIONS

Agence immobilière | Real Estate Agency

**Vendez par
vous-même
votre bien
sur la**

**Côte
d'Azur**

**Le guide de votre agence
immobilière Antibes
Transactions**

www.antibes-transactions.fr

Sommaire

1. Pourquoi vendez-vous ?

Définissez votre projet immobilier

2. Êtes-vous vendeur ?

Quel est le prix de marché de votre bien

3. Prêtez-vous attention aux détails ?

Mettez en scène votre bien

4. Connaissez-vous les atouts de votre bien ?

Rédigez des annonces attirantes

5. Êtes-vous prêt(e) à accueillir les acquéreurs ?

Le tour du propriétaire et la foire aux questions

6. Savez-vous ce que vous devez renseigner ?

Le devoir d'information du vendeur

7. Êtes-vous prêt(e) à accepter une offre ?

Bien sélectionner une offre d'achat sérieuse

1. Pourquoi vendez-vous ?

Définissez votre projet immobilier

Avant de prendre une décision aussi importante que vendre votre maison, appartement ou tout autre bien immobilier, il est judicieux de connaître vos motivations derrière cette décision. Vendez-vous parce que votre famille s'agrandit et que vous avez besoin de plus d'espace ? Ou au contraire, vendez-vous parce que vos enfants ont déjà quitté la maison et qu'elle vous semble trop grande et difficile à entretenir ? Vendez-vous peut-être parce que vous comptez poursuivre votre carrière professionnelle dans une autre ville ou dans un autre pays ?



Connaître vos vraies motivations derrière votre décision de vendre vous permettra de bien définir vos besoins et contraintes en terme de budget et de temps pour bien faire aboutir votre projet. Ces besoins et contraintes auront forcément un impact sur votre façon de commercialiser votre bien.

Image de fond : © T Leish via canva.com

Par exemple, vous pouvez souhaiter vendre pour acheter plus grand, mais pour y arriver, le montant de la vente de votre bien pourrait ne pas être suffisant. Avez-vous des économies disponibles ? Ou comptez-vous faire un crédit immobilier ? Avez-vous déjà fait le tour des banques et réalisé des simulations de crédit ?

Par ailleurs, une mutation professionnelle avec une date précise pour commencer à votre nouveau poste peut conditionner le prix de départ de la mise en vente de votre bien. Vous aurez, par exemple, moins de temps pour tester vos chances en vous positionnant sur la tranche haute du prix du marché. Afin d'augmenter vos chances de respecter les contraintes de temps de votre projet, vous allez peut-être devoir vous positionner au prix du marché, ou voire en-dessous.

2. Êtes-vous vendeur ?

Quel est le prix du marché de votre bien ?

Un élément très important pour réussir la vente de votre maison ou la vente de votre appartement est le prix auquel il est mis en vente. Ce prix doit refléter sa juste valeur par rapport à ce que les acquéreurs potentiels sont prêts à payer à un moment et dans un secteur géographique donnés.

Parmi les erreurs à éviter au moment de fixer le prix auquel vous allez mettre en vente votre maison ou votre appartement, on peut mentionner les suivantes : utiliser comme référence les prix affichés d'autres maisons ou d'autres appartements invendus dans votre secteur (car souvent au-dessus du prix du marché), utiliser comme méthode de calcul de fixation du prix de vente le budget dont vous avez besoin pour réaliser un autre projet suite à la vente de votre bien et finalement le fait de ne pas demander d'avis de valeur aux professionnels de l'immobilier locaux.



Le prix de votre maison ou de votre appartement sera fixé par la situation du marché immobilier au moment de la mise en vente de votre bien et malheureusement non pas par vos aspirations personnelles. Ignorer cela est souvent assurer l'échec de la commercialisation de votre bien.

Il existe de nos jours plusieurs façons d'évaluer la valeur d'un bien immobilier. Vous pouvez demander des avis de valeur gratuits à des agents immobiliers ou bien faire réaliser une expertise de votre bien par un expert immobilier. Vous pouvez également consulter les données des demandes de valeurs foncières sur les mutations payantes réalisées pendant les cinq dernières années. Si vous consultez les outils automatiques disponibles en ligne, faites attention à ceux qui vous donnent des tranches de prix avec de gros écarts entre le prix le plus bas et le prix le plus élevé.

Des indices pour se dire si un bien est ou non au prix du marché sont le nombre de visites réalisées ainsi que le nombre d'offres sérieuses reçues. Si vous n'avez pas réalisé de visite ou vous n'avez reçu aucune offre d'achat après quelques semaines, il est probable que le prix de vente de votre maison ou appartement soit au-dessus du prix du marché.

3. Prêtez-vous attention aux détails ?

Mettez votre bien en scène



Une étape importante dans la commercialisation d'un bien immobilier est la réalisation des visites. C'est le moment où les acquéreurs potentiels qui ont répondu positivement à vos publicités vont confronter leurs attentes à la réalité. Mettez toutes les chances de votre côté en assurant une présentation impeccable de votre maison ou de votre appartement.

Cela passe notamment par des finitions soignées et des espaces extérieurs et intérieurs propres et rangés. Pour vous donner une idée, la présence de câbles exposés, de prises sans façades, d'espaces verts négligés, de peinture cloquée, entre autres, peut vite faire déchanter l'acquéreur potentiel le plus enthousiaste qui pourra commencer à se poser des questions par rapport à l'état de l'ensemble de la maison.

Il faut tenir compte du fait que la mise en scène d'un bien ne sert pas à le vendre à un prix plus élevé mais à renforcer la proposition de valeur dans son ensemble.

Voici d'autres conseils pour une mise en scène réussie :

- dépersonnalisez votre bien en gardant une décoration neutre. Cela vous aidera à attirer un plus grand nombre d'acquéreurs potentiels
- retirez du mobilier imposant et des objets que vous n'utilisez pas afin de donner la sensation d'espace. Renseignez-vous sur des solutions temporaires de stockage proche de votre bien
- faites ressortir les atouts de votre bien, une cheminée par exemple, avec de la décoration et/ou de l'éclairage indirect
- sortez vos animaux de compagnie, si vous en avez, lors des visites et pensez à ramasser les feuilles mortes dans votre jardin

4. Connaissez-vous les atouts de votre bien ?

Rédigez des annonces attirantes

Vous êtes-vous déjà demandé pourquoi quelqu'un devrait aimer votre maison ou votre appartement ? Pourriez-vous me dire pourquoi elle est mieux par rapport à d'autres aussi à la vente dans votre secteur ?

Bien que la maison sans défaut n'existe pas, il est toujours rassurant pour les acquéreurs potentiels que vous soyez à l'aise au moment d'exposer les atouts de votre maison ou appartement. Un moyen facile d'y parvenir est de penser à ce que vous avez aimé quand vous l'avez acheté ou fait construire.

Certains critères que vous pouvez prendre en compte sont : l'emplacement, la proximité des commerces et des axes routiers, la proximité des écoles et des grandes villes, l'exposition, la surface "Carrez", l'aménagement intérieur, les éléments de confort (climatisation, double vitrage, volets électriques, piscine, stationnement, etc), la performance énergétique, l'exposition au bruit et aux autres risques (sur la base du dossier de diagnostic technique), la taxe foncière, les charges, la situation juridique du bien (ex. présence ou absence de servitudes, terrain en pleine propriété ou en indivision, etc.), l'état du bien, etc.

Maintenant que vous avez bien déterminé les atouts de votre bien, c'est le moment de mettre en pratique vos talents de rédacteur publicitaire. Pour cela, il vaut mieux garder un ton positif sans tomber dans l'exagération. Si vous le sentez opportun, vous pouvez toujours donner quelques détails sur votre expérience personnelle dans votre maison ou appartement afin d'aider les acquéreurs potentiels à se projeter dans votre bien. Si possible, diffusez votre annonce également en anglais.

Il est important de définir le profil de vos acquéreurs potentiels afin d'adapter votre communication pour qu'elle soit la plus efficace possible.

Pensez également à partager votre annonce au sein de votre réseau personnel et à intégrer de belles photos dans votre annonce (surtout des atouts que vous aurez mentionnés dans votre description). Dans l'idéal, prenez des photos aux moments de la journée où la lumière naturelle est la plus favorable et avec un appareil équipé d'un grand angle. N'hésitez pas à jouer au paparazzi et à vous mettre à genoux si nécessaire.

5. Êtes-vous prêt(e) à accueillir ?

Le tour du propriétaire et la foire aux questions

Ça y est, vous avez publié votre annonce sur plusieurs plateformes disponibles aux particuliers et vos efforts commencent à porter leurs fruits : les acquéreurs potentiels commencent à vous contacter et à programmer des visites. Êtes-vous prêt à les accueillir et à les renseigner sur votre bien ?

Pour bien répondre aux éventuelles questions et pour bien informer les acquéreurs potentiels, en plus de vos connaissances acquises de façon empirique, pensez à lire au préalable le dossier de diagnostic technique de votre bien, le titre de propriété et tout document de la copropriété si applicable. Vous pouvez également vous renseigner auprès de la mairie de la ville dans laquelle se situe votre bien sur des futurs projets à construire à proximité.

Si vous n'avez pas beaucoup de temps libre pour vous occuper des visites, pensez à bien les qualifier avant (vous pouvez choisir d'accepter des visites uniquement d'acquéreurs ayant préalablement fait des simulations de demande de crédit chez un courtier ou un banquier). Pour des raisons de sécurité, il est toujours bon, avant les visites, de demander aux acquéreurs potentiels de se munir de leur pièce d'identité afin que vous puissiez effectuer un contrôle.



Concernant le déroulement des visites et afin d'améliorer l'expérience des acquéreurs potentiels, vous pouvez considérer les points listés ci-dessous :

- Fournissez une fiche du bien en français et en anglais si possible avec le résumé des informations les plus importantes (pensez à y inclure des photos ainsi que vos coordonnées)
- Ventilez la maison avant l'arrivée des acquéreurs potentiels
- Programmez des visites quand le soleil est au rendez-vous
- Allumez les luminaires dans chaque pièce
- Proposez des petites bouteilles d'eau et quelques biscuits (cela aidera à mettre les acquéreurs potentiels plus en confiance et à se projeter plus facilement)
- Après avoir fait le tour du propriétaire, laissez les acquéreurs potentiels faire un tour par eux-même
- Préparez un questionnaire d'appréciation du bien afin que vous puissiez garder un historique des visites et surtout des retours des acquéreurs potentiels. Cela peut s'avérer très important pour réaliser des ajustements si nécessaire dans la commercialisation de votre maison ou appartement
- Si possible, organisez des visites groupées pour renforcer la sensation de demande et d'intérêt pour votre bien et ainsi essayer de déclencher des offres

6. Savez-vous ce que vous devez renseigner

Le devoir d'information du vendeur

On attire votre attention sur le fait que vous avez un devoir d'information envers les acquéreurs potentiels. Bien que les atouts de votre maison doivent être mis en lumière, vous devez également informer les acquéreurs potentiels sur tous les éléments légalement requis concernant votre bien. Cela vous permettra d'éviter des accusations pour vices cachés.

Parmi les informations à fournir lors de la vente d'un bien immobilier en copropriété, on peut mentionner le règlement de copropriété, l'état de division, les procès-verbaux des assemblées générales des trois dernières années, la taxe foncière, l'état daté ainsi que le dossier de diagnostic technique.

Dans le cas d'une maison, il est important d'informer les acquéreurs s'il s'agit bien d'une maison individuelle, d'un lotissement ou d'une copropriété conçue avec la méthode dite "Stemmer". Vous devez fournir le dossier de diagnostic immobilier où par exemple vous allez devoir inclure un état de l'installation d'assainissement non collectif de votre bien s'il n'est pas raccordé au réseau d'assainissement collectif.

Dans le cas d'un lotissement, pensez à fournir le cahier des charges et le règlement de lotissement ainsi que toutes les informations concernant l'association syndicale de propriétaires.

Afin de respecter votre devoir d'information, il est également important d'informer les acquéreurs potentiels sur la situation juridique du bien, à savoir par exemple s'il y a des servitudes, des travaux réalisés sans les autorisations nécessaires et/ou des changements d'usage non déclarés.

7. Êtes-vous prêt(e) à accepter une offre ?

Bien sélectionner une offre d'achat sérieuse

Après le bon déroulement de vos visites, certains acquéreurs sont tombés sous le charme de votre maison et vos talents de commercial vous permettent de recevoir des offres d'achat. Tant mieux pour vous !

Le moment est venu de faire le choix parmi les offres que vous avez devant vous. Afin de ne pas avoir à remettre votre bien à nouveau sur le marché dans quelques mois et afin de ne pas subir l'impact financier que cela pourrait impliquer, il est important d'étudier le sérieux des offres d'achat et de ne pas choisir nécessairement celle qui se rapproche le plus de votre prix de vente mais plutôt celle qui a plus de chances d'aboutir tout en restant financièrement intéressante.

Quelques critères à prendre en compte pour déterminer si une offre est sérieuse ou pas :

- À quel stade de leur recherche les acquéreurs potentiels sont-ils ? Combien de maisons ont-ils déjà préalablement visité ? Pourquoi sont-ils intéressés par votre secteur ?
- La situation financière des acquéreurs potentiels. Est-ce qu'ils souhaitent acheter comptant ou faire une demande de crédit (ce qui rajouterait une condition suspensive d'obtention de crédit sur le compromis de vente) ?

- Si les acquéreurs souhaitent faire un crédit, est-ce qu'ils peuvent fournir un certificat de faisabilité de leur banque ou une simulation de crédit favorable ? De combien d'apport personnel disposent-ils ? Est-ce qu'ils ont déjà d'autres crédits ? Quel est leur revenu annuel ?
- La situation professionnelle des acquéreurs potentiels. Est-ce qu'ils sont salariés en CDI ou à leur compte ? Sachez que les banques sont souvent plus réticentes pour accorder un crédit immobilier aux chefs d'entreprise.

- Est-ce que l'acquéreur ou les acquéreurs potentiels doivent vendre un bien avant de réaliser l'achat de votre bien ? Si oui, à quel stade sont-ils dans leur projet de vente ?
- Quel est le projet immobilier des acquéreurs potentiels ? Souhaitent-ils occuper votre bien en tant que résidence secondaire, en tant que résidence principale ou s'agit-il d'un investissement immobilier ?
- Est-ce que l'offre d'achat des acquéreurs potentiels est proche de votre prix de vente ? Si elle est trop basse, quels sont les arguments qui la justifient ?

Vous l'avez compris, à ce stade il s'agit de faire très attention à la maturité et au sérieux du projet immobilier des acquéreurs potentiels afin que la vente ait de fortes chances de se concrétiser. Il faut chercher à réduire le risque que tout s'arrête à cause d'un refus de crédit ou d'un changement dans la situation financière des acquéreurs potentiels ou tout simplement d'un changement d'avis vis-à-vis de votre bien ou de leur projet immobilier.



Dante Obregon

Votre agence immobilière Antibes Transactions met ce guide à votre disposition afin de vous aider à vendre votre maison ou votre appartement par vous-même.

Toute l'équipe Antibes Transactions vous souhaite une vente rapide et sereine et que vous puissiez fêter votre passage chez le notaire dans les meilleures conditions.

Nous sommes là pour vous accompagner dans votre projet immobilier à tout moment.

Dante Obregon
Gérant Antibes Transactions



ANTIBES TRANSACTIONS

Agence Immobilière | Real Estate Agency



Dante Obregon



06 18 46 92 74

www.antibes-transactions.fr

VOTRE AGENT IMMOBILIER À ANTIBES
YOUR REAL ESTATE AGENT IN ANTIBES

APPELEZ-MOI POUR
UN AVIS DE VALEUR

CALL ME FOR A
PROPERTY VALUATION



Document rédigé en novembre 2023. Les informations sur ce support ne sont pas contractuelles et elles sont données à titre d'information. Malgré le soin apporté à leur rédaction et à leur actualisation, ces informations ne peuvent en aucune façon engager la responsabilité de l'agence immobilière Antibes Transactions.

Agence Immobilière Antibes Transactions

Adresse : 540 Première Avenue

06600 Antibes

Registre du commerce : 910 130 996 R.C.S. Antibes

Carte professionnelle : CPI 0605 2022 000 000 062

Un projet, une équipe, une histoire



www.antibes-transactions.fr

ANTIBES TRANSACTIONS

Agence immobilière | Real Estate Agency



www.antibes-transactions.fr