



LE GUIDE DU VENDEUR IMMO



par  We
Invest





Vendre votre maison en toute connaissance de cause

Ce guide a été conçu pour vous accompagner tout au long de vos démarches lors de la vente de votre propriété. Vous y trouverez les principales étapes à franchir avant et pendant la vente de votre bien, ainsi que de nombreux conseils pratiques qui vous aideront à finaliser sereinement votre transaction immobilière.

Attention, We Invest met à votre disposition cet outil sous la forme d'aide-mémoire pratique. Ce guide n'a aucune prétention à remplacer les conseils d'un expert immobilier et We Invest décline toute responsabilité en cas de transaction litigieuse suite à une exploitation des conseils suggérés ici. L'immobilier reste avant tout un métier!

Bonne lecture!

Chapitre n°1 —

Les 7 étapes d'une vente immobilière



Estimation du prix

Pages 6 à 7

Une fois les caractéristiques du bien connues (localisation, état, qualité des finitions...), une estimation au plus juste doit être réalisée sur base du marché local et de son état à l'instant de la vente.



Constitution du dossier de vente

Pages 8 à 9

Une série de documents administratifs, juridiques et techniques sont nécessaires pour constituer un dossier de vente complet et juridiquement acceptable.



Mise en valeur de votre propriété

Page 10

La clé d'une vente réussie est de plaire au plus grand nombre. Plus votre bien est atypique en terme de décoration ou de style, plus il sera empreint de votre présence, moins il risquera d'attirer du monde. Il s'agit donc, à cette étape, de le rendre attractif aux yeux de tous et de faciliter la projection.



Création et publication de l'annonce

Page 11

Afin d'informer les candidats-acheteurs que votre bien est disponible à la vente, vous devez créer et publier des annonces comprenant photos et descriptif complet de votre propriété.



Organisation des visites

Page 12

Une annonce attractive va générer des visites de potentiels acheteurs. L'objectif est de confirmer leur coup de coeur.



Négociation et signature de la meilleure offre

Page 13

Suite aux visites, un ou plusieurs acquéreurs vont soumettre une offre, dans laquelle ils s'engagent à acheter votre bien à un prix précis et à certaines conditions. Une fois l'offre signée des deux parties, la vente est a priori ferme et définitive. Félicitations!



Préparation et signature du compromis et de l'acte authentique

Page 14

Afin d'officialiser la vente, l'offre donne lieu à deux signatures, à maximum 3 mois d'intervalle: le compromis de vente puis l'acte authentique.

01 — Estimer le prix de vente

Lorsque vous vendez votre maison ou votre appartement, la première étape est d'en évaluer correctement la valeur. L'estimation de ce prix ne doit pas être prise à la légère puisqu'elle va ni plus ni moins déterminer si votre bien se vendra ou pas !

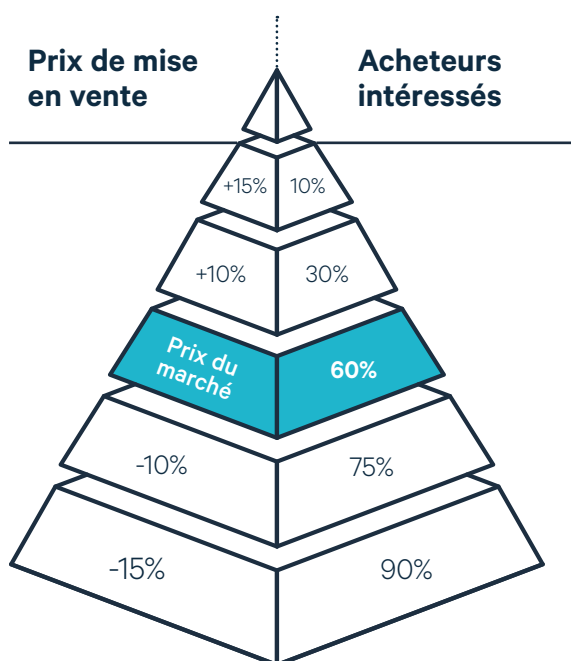
L'importance de fixer un bon prix de vente

Une maison surévaluée suscitera peu de visites et restera plus longtemps sur le marché. En général, cette durée entraîne ensuite la méfiance: pourquoi la maison ne se vend-elle pas? Peut-être cache-t-elle certains vices? Il est assez courant de voir ainsi une maison surévaluée se vendre après plusieurs mois à un prix moins élevé que sa valeur sur le marché, le vendeur ayant été contraint d'accepter une offre parmi les rares propositions reçues. Au final, un bien surévalué, c'est du temps et de l'argent perdu !

Un bien sous-évalué attirera évidemment des acheteurs et récoltera de nombreuses visites. Il se vendra généralement plus rapidement mais il peut aussi attirer de nombreux visiteurs peu qualifiés, uniquement là pour "faire une bonne affaire". Par ailleurs, même si un prix bas attirera un plus grand nombre de candidats, la vente n'est pas facilitée pour autant et pourrait ne pas répondre à votre objectif financier.

Un bien estimé au prix du marché suscite l'intérêt.

Il attire les acheteurs, génère de nombreuses visites et peut même mener à des offres plus élevées que le prix affiché... le tout rapidement! C'est donc le parfait calcul qu'il vous conviendra de faire!



Les erreurs d'estimation à ne pas commettre !

Si vous décidez d'estimer votre bien par vous-même, faites attention à ne pas tomber dans les travers suivants :

- **Faire ses calculs sur base d'un achat futur**: le prix de votre prochaine habitation ne doit en aucun cas dicter le prix du bien que vous vendez.
- **Manquer d'objectivité**: il est important de prendre le recul nécessaire et de pouvoir tenir compte de tous les éléments qui caractérisent votre bien, tant positifs que négatifs.
- **Établir son prix sur base de l'annonce d'un bien similaire**: le prix d'annonce d'un bien n'est pas toujours égal à son prix de vente. C'est-à-dire le prix sur lequel vendeurs et acheteurs se sont accordés. Le prix d'annonce est généralement un peu plus élevé afin de laisser une marge de négociation.
- **Penser que la valeur d'un bien est la somme du prix d'achat et des travaux réalisés**: ce montant ne prend pas en compte ni l'inflation, ni la dégradation progressive du bien, liée à son utilisation et est donc erroné.
- **Faire confiance aveuglément aux estimateurs en ligne**: ces outils sont certes faciles à utiliser, instantanés et gratuits pour la plupart, mais n'offrent qu'une base de prix indicative. En effet, ils vont généralement proposer une fourchette de prix assez large, basée sur les prix d'annonce (et non ceux de vente) et le propriétaire peut - à nouveau - manquer d'objectivité au moment de décrire son bien, ce qui mènera à une évaluation tronquée, qui ne prend pas en compte toutes les caractéristiques de la propriété.

Les facteurs influençant le prix de vente

Outre la valeur intrinsèque du bien, il est d'usage de considérer deux variables pouvant entrer en compte dans le prix de vente :

01 — Les facteurs externes relatifs au marché

Il s'agit là des éléments sur lesquels vous n'avez pas de prise. Selon la période où vous mettez en vente votre bien, sa valeur se verra impactée par :

Les taux d'intérêts bancaires : lorsque les taux d'intérêt sont bas, un plus grand nombre d'acquéreurs peuvent faire appel à un crédit hypothécaire. La demande sera donc plus forte et les prix pourront, par conséquent, légèrement augmenter.

Le niveau de la demande : selon la saison, la conjoncture économique, le climat politique, les crises, le niveau de vie, les décisions locales, etc. la demande varie. À nouveau, plus la demande est forte, plus les prix seront susceptibles de monter.

La concurrence : s'il existe plusieurs biens similaires à celui vendu, l'offre pour ce type de bien sera plus élevée... et les prix s'en verront légèrement diminués.

À moins de reporter la vente, ces éléments ne peuvent malheureusement pas être contrecarrés. Par contre, les connaître est primordial pour s'assurer de la bonne réponse du marché.



Le conseil d'expert!

Évitez à tout prix les agences qui vous proposent des prix bien plus élevés que la moyenne, il s'agit généralement d'une méthode malhonnête d'hameçonnage, malheureusement courante dans le secteur immobilier... au risque de devoir rapidement diminuer le prix d'annonce car il ne correspond pas au marché.

02 — Le savoir-faire commercial et le marketing

Ce sont les facteurs sur lesquels vous avez une influence, soit par le choix du bon commercial, soit par la mise en œuvre de vrais talents publicitaires afin de mettre en valeur votre bien et mieux convaincre les potentiels acquéreurs.

Publicité : selon la quantité et la qualité de la publicité, le nombre de candidats peut aller du simple au double... Or, en règle générale, plus il y a d'intérêt, moins la négociation du prix sera importante. En d'autres mots, se contenter d'une annonce sur un seul canal de communication pourrait vous faire passer à côté de nombreux candidats.

Mise en valeur marketing : plus vous mettez des moyens dans la mise en valeur de votre propriété (homestaging, photos pro, vidéo, plans, visite virtuelle, marketing sensoriel,...), plus vous donnez à votre bien un côté exceptionnel... et qui dit propriété exceptionnelle dit moins de négociation.

Accompagnement à la vente : faire visiter un bien immobilier ne consiste pas à ouvrir la porte d'entrée, montrer chaque pièce, puis raccompagner les visiteurs en espérant qu'ils fassent une offre. Lors des visites, il est important de pouvoir renseigner les visiteurs, les orienter vers les points forts de l'habitation, contrecarrer leurs craintes, répondre à leurs questions ou encore amener un regard professionnel sur l'habitation. Plus les acheteurs ont des informations (pertinentes) plus leur prise de décision sera facilitée.

Négociation : la négociation est toujours une étape complexe, particulièrement lorsqu'on est impliqué émotionnellement dans la vente. Adopter un point de vue neutre, extérieur et exempt de tout affect est particulièrement important lors de cette étape délicate.

Contrairement aux facteurs macro-économiques, vous avez une influence sur ces éléments, afin de tirer le meilleur de votre vente. Les chapitres qui suivent vous expliquent comment.

02

Constituer un dossier de vente complet

Un dossier de vente complet et en ordre juridiquement comporte une série de documents, émanant de différentes institutions. Il est primordial d'être extrêmement rigoureux lors de la constitution de ce dossier, afin qu'aucun oubli ne soit préjudiciable au moment de clôturer la vente. Certains manquements peuvent entraîner des sanctions, des amendes administratives parfois lourdes de conséquences, voire même rendre la vente caduque pouvant entraîner l'annulation de celle-ci!



Les documents importants à ne pas négliger !

Titre de propriété

Acte notarié d'achat du bien. Si vous avez hérité, vous devez disposer de la **déclaration de succession** en plus de l'acte d'achat, à fournir le jour de l'acte.



Certificat PEB

Ce certificat attribue un **indice énergétique** au bien sur une échelle allant du A (très économe) au G (très énergivore). Il est désormais obligatoire d'afficher la PEB dès l'annonce.



Certificat d'attestation de sol

Ce document indique la **pollution du sol** sur lequel repose l'habitation. Il est obligatoire de le délivrer avant la signature du compromis.



Certificat de contrôle électrique

Le contrôle de l'installation électrique des biens mis en vente est obligatoire. L'objectif est de veiller au contrôle et la **mise aux normes systématique des installations électriques**. Si le système s'avère ne pas être conforme, la vente peut se faire mais l'acheteur devra le mettre aux normes endéans les 18 mois. Il doit donc être notifié avant la signature du compromis.



Renseignements urbanistiques

Il est obligatoire de mentionner, dès l'annonce, la **destination urbanistique** du bien. Il est aussi nécessaire, pour la signature du compromis, de communiquer l'ensemble des **permis** qui ont été délivrés, les **renseignements de cadastre** ainsi que les **certificats d'urbanisme**.



Documents relatifs à la copropriété

Si l'appartement fait partie d'un immeuble, l'acheteur doit être informé quant à ses futurs **rapports avec la copropriété**, au plus tard à la signature du compromis.

- L'**acte de base**.
- Le **règlement** de copropriété.
- Les **PV des assemblées générales**.
- Le décompte périodique des **charges**.
- Le dernier **bilan** et la situation des **appels de fond**.
- Le montant du **fonds de roulement** et **fonds de réserve**.
- Le montant des **arriérés** éventuels.



Dossier d'intervention ultérieure (DIU)

Tout propriétaire a l'obligation de constituer un dossier, reprenant l'**inventaire et le descriptif des travaux** effectués dans le bien. À l'acte, le propriétaire transmet ce dossier.



Documents relatif au bail

Si le bien vendu est loué, l'acheteur doit être informé de la **situation locative du bien et des modalités** (bail, état des lieux, attestation de dépôt de la garantie locative, etc.) et ce avant la signature du compromis.



Attestation d'entretien de la chaudière / citerne à mazout

L'attestation de **contrôle de la citerne** à mazout et/ou le certificat d'**entretien annuel de la chaudière** doivent être transmis à l'acheteur pour la signature de l'acte.



Mettre en valeur votre bien

Le succès de la vente de votre bien dépend en partie de l'impression que les acheteurs potentiels en auront au moment de consulter l'annonce mais également lors de leur première visite. La mise en valeur de votre propriété revêt donc une importance primordiale afin d'obtenir le meilleur prix.

Il est tout à fait probable et normal que vous estimiez que votre habitation ait de nombreuses qualités et que vous n'en aperceviez plus les défauts. Votre œil n'est pas celui de l'acheteur qui la voit pour la première fois.

Cette couleur vive que vous adorez risque de ne pas faire l'unanimité, ces petits défauts que vous ne voyez même plus risquent de sauter aux yeux du visiteur, etc.

Grâce au Homestaging, on peut contrer ces éléments. Votre objectif est simple: le bien doit plaire à la majorité pour mener à de nombreuses offres. Pour cela, il convient donc parfois de le mettre au goût du jour et de l'arranger pour qu'il plaise à un maximum de visiteurs. Pensez bien à dépersonnaliser (retirer tous les éléments qui ne sont pas neutres), nettoyer, ranger, voire à réaliser quelques petits travaux de bricolage, qui vous permettront d'attirer plus de personnes, pour un coût souvent réduit.

Vous n'avez qu'une seule chance de faire une bonne première impression!



Au contraire, entreprendre de petits rafistolages peu onéreux, peut changer la donne et faire meilleure impression aux yeux des potentiels acquéreurs. Pensez notamment à huiler les charnières grinçantes, remplacer l'ampoule lugubre du hall d'entrée, retirer le calcaire incrusté, refaire les joints sales ou en mauvais état, rafraîchir un mur jauni, réparer un robinet qui fuit, raboter les portes qui frottent, peindre les radiateurs écaillés, etc. Pour quelques centaines d'euros et un peu d'huile de coude, vous pouvez considérablement améliorer l'état général de votre bien avec deux effets immédiats:

— **Faire augmenter la valeur perçue de votre bien puisqu'il sera plus neutre, plus propre et plus accueillant que d'autres propriétés comparables dans la même gamme de prix.**

— **Vous assurer qu'un plus grand nombre d'acheteurs s'y intéressent et fassent une offre, vous permettant de vendre plus rapidement et à meilleur prix.**

Le conseil d'expert!

Investir dans de gros travaux de rénovation ne vaut généralement pas l'investissement, la plus-value que vous en retirerez n'équivaut généralement pas au montant et à l'énergie dépensés. Consultez un professionnel avant d'entreprendre des travaux: la plupart du temps, la rénovation est loin de s'imposer pour réussir la vente. C'est surtout la propreté du bien et la qualité de son entretien qui feront la différence.

04 — Publier vos annonces

Après avoir remis en état votre bien, il est important de soigner la diffusion de vos annonces. Faire réaliser un shooting photo professionnel, des plans, voire une visite virtuelle peut valoir l'investissement dans un contexte de zapping-immobilier où la première impression est généralement décisive.

Agence concurrente



Le conseil d'expert!

Le saviez-vous ? Il ne faut que quelques secondes à l'acquéreur pour décider si oui ou non il va cliquer sur votre annonce, en se basant uniquement sur la première photo ! Il est donc crucial de vous démarquer parmi une offre très large et seules des photos de qualité pourront faire l'affaire.



Ici, il s'agit du même bien, indiqué au même prix et photographié à quelques jours d'intervalle par une agence lambda et par le photographe We Invest ...
Quelle photo attirerait votre attention dans une liste de biens similaires ?

Une fois le shooting réalisé, il vous reste à sélectionner les médias sur lesquels publier votre annonce. Dans ce cas, un seul mot d'ordre : au plus, au mieux !

N'oubliez pas que chaque publication est une opportunité de toucher de nouveaux candidats. Les médias dédiés à l'immobilier sont nombreux et variés. Pensez aux plateformes de mise en ligne dédiées à l'immobilier (comme Im-moweb, Im-movlan, Logic-immo,...), les panneaux sur votre propriété, etc.

We Invest

Organiser des visites efficaces

Votre première visite est planifiée ? Félicitations, cela signifie que votre annonce est attractive et que votre bien génère de l'intérêt. Maintenant, à vous de jouer pour en maximiser l'impact et, qui sait, la transformer en offre!

L'erreur commune est de penser qu'il vous suffit d'ouvrir la porte de chaque pièce, la présenter brièvement et croiser les doigts pour recevoir une offre. Chaque visite est décisive car c'est une chance réelle d'obtenir une offre au prix qui vous intéresse.

○ Bien choisir le moment de la visite

Pour favoriser le coup de coeur, présentez votre bien sous son meilleur jour, notamment en privilégiant les visites en plein jour et si possible par beau temps, pour maximiser la luminosité.

○ Bien connaître les aspects techniques du bien

Pouvoir renseigner les visiteurs sur les détails techniques du bien et d'une transaction immobilière est un réel accélérateur du processus de décision. Créer un dossier de vente qui renseigne les visiteurs sur les conditions de la vente et les données techniques telles que les années de construction, les différents travaux réalisés, les plans, les matériaux utilisés, etc. offrira une véritable plus-value à la visite.

○ Pouvoir renseigner les visiteurs quant aux étapes d'achat

Acheter une propriété est loin d'être une procédure anodine. Savoir informer les acheteurs sur les étapes d'achat de votre propriété va considérablement les rassurer et les empêcher de faire marche arrière face à la complexité de certaines démarches administratives.

○ Rassembler les visites pour que les acheteurs ressentent l'effet de concurrence

Organisez des visites qui se suivent afin que les visiteurs se croisent. Cela créera un effet d'urgence et de concurrence entre les acheteurs. Vous augmenterez ainsi vos chances d'obtenir rapidement des offres et réduirez les marges de négociation.



Le conseil d'expert!

La magie opère lors des 90 premières secondes de la visite : c'est le moment de jouer sur l'effet Waouh. Il a été prouvé que 90% des achats immobiliers se font sur un coup de coeur durant ce laps de temps. Il est donc important de concentrer vos efforts dès le pas de la porte et de ne rien laisser au hasard pour éviter que l'attention des visiteurs ne soit attirée par les défauts du bien, plutôt que sur son potentiel.

○ Prendre le temps et écouter les visiteurs

Rien de pire qu'une visite expédiée dont on ressort sans avoir pu poser toutes ses questions : prenez le temps avec vos visiteurs, ils sont vos clients ! La durée d'une visite varie très fortement en fonction de la taille de votre bien ou d'une personne à l'autre... mais comptez 30 à 60 minutes de visite.

Lors de la visite, évitez les bavardages, ne bombardez pas vos visiteurs d'informations, mais écoutez-les pour leur apporter les infos les plus pertinentes ! Évitez, par exemple, de leur parler des écoles du quartier s'ils n'ont pas d'enfants.

○ Être honnête!

Mettez en avant les points forts de votre logement mais soyez également transparents sur ses défauts, si on vous interroge. Ne mentionner aucun aspect négatif peut paraître suspect ! Aucun bien n'est parfait, ne gâchez pas le capital-confiance du visiteur en lui cachant certaines choses.

Négocier la meilleure offre

Si les visites se sont bien passées, un ou plusieurs acquéreurs peuvent vous soumettre une offre. Contrairement à l'acheteur qui dispose d'un délai de rétractation légal, le vendeur ne peut plus revenir en arrière. Ne signez pas une offre sans y réfléchir à deux fois !

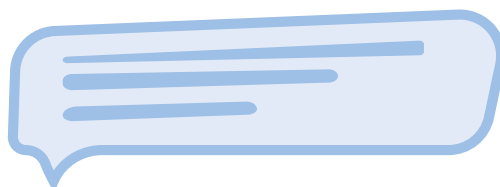
Vous êtes libre d'accepter ou de refuser toute offre d'achat qui vous est proposée. Si l'offre ne vous convient pas, vous pouvez, à votre tour, rédiger une contre-offre légale et tout aussi engageante ! Vous proposez cette fois votre prix et vos conditions que l'acquéreur peut accepter ou refuser et soumettre une autre contre-proposition... et ainsi de suite jusqu'à ce qu'un accord soit trouvé (ou non).

L'offre et la contre-offre ne répondent à aucune règle d'écriture spécifique. Toutefois, certains éléments doivent obligatoirement apparaître pour que le document soit valable devant la loi :

- **Votre identité :** nom, prénom et domicile.
- **L'adresse du bien et sa description sommaire :** afin qu'il ne fasse aucun doute sur le bien dont il est question, l'adresse complète doit être mentionnée. Si le bien fait partie d'un immeuble à appartements, le numéro et/ou l'étage sont indiqués.
- **Le prix.**
- **La durée de validité de l'offre :** une offre d'achat doit être limitée dans le temps. En général, le candidat-acheteur octroie entre 48h et une semaine au vendeur pour accepter ou refuser l'offre. Si l'offre n'est pas contresignée dans le délai imparti, elle devient caduque.
- **Les réserves, remarques et clauses particulières :** une offre sera généralement assortie de certaines conditions particulières. Celles-ci impliquent que la vente n'existe pas tant que la condition n'est pas remplie. Cette clause permet de soumettre l'existence du contrat de vente à la réalisation de certain(s) événement(s). (Exemple : un acquéreur signe une offre, qui ne l'engage qu'à la condition que le vendeur accepte de faire des travaux de rénovation à un endroit spécifique. La vente n'est pas définitive tant que la condition n'est pas remplie. Ainsi, si le vendeur venait à refuser la réaliser des travaux spécifiés, l'acquéreur pourrait se retirer sans frais).
- **Les signatures et dates.**

Devant plusieurs offres, vous pourriez être tenté par celle qui offre le prix le plus élevé.

Or d'autres conditions (telles que les conditions suspensives) ou la capacité d'emprunt de l'acheteur doivent aussi jouer dans la décision finale. C'est d'ailleurs le rôle de votre agent We Invest que de vous aider à évaluer l'impact de chacune de ces conditions et de vous conseiller quant à la plus



Le conseil d'expert !

C'est à cette étape que vos talents de négociateur entrent en scène, de même que votre capacité à gérer plusieurs offres simultanément pour obtenir les conditions de vente les plus intéressantes. Mieux vous gérez cette étape cruciale, au plus vous pourrez retirer de la vente. Si vous faites appel à un agent, il est votre porte-parole pour d'éventuelles négociations, et vous aide à formuler votre souhait en toute légalité.

Préparation et signature du compromis et de l'acte

Une fois un accord sur la chose et le prix trouvé et formalisé sur le document d'offre, signé par les deux parties, les procédures juridiques à proprement parler peuvent démarrer afin d'officialiser la vente.

Le compromis de vente

Le compromis de vente est rédigé par l'agent immobilier pour ensuite le soumettre à l'acquéreur pour approbation. Une fois le compromis complété et validé, vous le signez au sein de l'agence immobilière. Il se peut également, que ce document soit rédigé et signé chez le notaire, mais cela reste très rare.

Le jour de la signature du compromis, un acompte de 5 à 10% du prix de vente peut être demandé à l'acheteur à titre de garantie. Ce montant n'est ni obligatoire, ni systématique, mais vous assure du sérieux de l'engagement de l'acheteur.

L'acte de vente

Une fois le compromis de vente signé, le notaire peut s'atteler à la récolte des documents et à la rédaction de l'acte authentique, aussi appelé acte notarié ou d'achat. C'est également à cette étape que l'agent immobilier réalise les conditions suspensives comme l'obtention du financement par exemple. Quand l'ensemble des recherches et formalités administratives est clôturé, un rendez-vous chez le notaire de l'acquéreur est organisé, pour la signature de l'acte.

Contrairement au compromis, la loi exige la présence du notaire pour encadrer la signature.

La propriété d'un bien est transférée à compter de cette signature et la remise des clés se fait donc généralement à ce moment-là, sauf si vous en avez décidé autrement avec l'acquéreur. C'est également le moment où l'argent de la vente est transféré sur votre compte. C'est le notaire qui s'occupe de vous faire parvenir ce montant, dont il aura au préalable déduit les frais à votre charge.

Le conseil d'expert!

L'acquéreur et le vendeur peuvent prendre le même notaire ou faire appel à des notaires différents. Prendre deux notaires différents n'implique pas de frais supplémentaires ! Ce sont les notaires qui se diviseront alors les honoraires en deux.

Signature du compromis de vente et de l'acte authentique

Le compromis de vente est un document déjà rédigé, qu'il suffit de remplir avec les informations correspondant à la vente et aux personnes impliquées dans celle-ci !

— **L'identité des parties** : toutes les informations relatives aux personnes qui s'engagent lors de ce compromis de vente (vendeur(s) et acquéreur(s) : noms, prénoms, état civil, domiciles, etc.)

— **Le bien et les conditions générales de ventes** : description du bien permettant d'identifier précisément le bien, ses composantes et les conditions particulières en fonction de l'accord trouvé (diagnostique complet, cadastre, conditions suspensives, informations relatives à la copropriété...)

— **Établir son prix sur base de l'annonce d'un bien similaire** : le prix d'annonce d'un bien n'est pas toujours égal à son prix de vente. C'est à dire le prix sur lequel vendeurs et acheteurs se sont accordés. Le prix d'annonce est généralement un peu plus élevé afin de laisser une marge de négociation.

— **Le prix** : fixation du prix et de son mode de paiement (montant de l'acompte ou de la garantie, destination de cette somme et mode de paiement)

— **Les dates et signatures** : après le compromis daté et signé des deux parties, le délai de rétractation de l'acquéreur se déclenche (10 jours ouvrés). Une fois ce délai passé, le dossier est envoyé chez le notaire pour qu'il lève les conditions suspensives. L'acte authentique est ensuite signé avec une date définie, en générale environs 3 mois après la signature du compromis.





Chapitre n°2 —

Vendre avec un agent immobilier



Vendre avec un agent immobilier

Pages 20 à 21

Il vous conseille, vous représente et vous accompagne dans l'ensemble de vos démarches!

- Il dresse un bilan de l'état de votre propriété et en fait une estimation de prix cohérente avec le marché.
- Il vous conseille sur les éventuelles améliorations à apporter pour mettre en valeur votre bien.
- Il réalise la mise sur le marché.
- Il réceptionne tous les appels, fait un tri afin d'éviter les visites de purs curieux, coordonne les visites, qualifie les candidats-acheteurs et vous fait un compte-rendu régulier.
- Il est votre porte-parole lors de la négociation, défend vos intérêts et vous aide à choisir l'offre la plus avantageuse.
- Il vous aide à chaque étape de la transaction jusqu'à la signature de l'acte.



Vendre avec We Invest

Page 22 à 23

Chez We Invest, nous sommes persuadés qu'un bon agent immobilier n'est pas à la fois un secrétaire redoutable, un photographe hors-pair, un marketeur ingénieux ou un informaticien passionné.



Vendre soi-même

Page 24

Si vous décidez d'agir seul, vous serez appelé à gérer toutes les étapes de la vente à l'exception de l'acte notarié.

Vendre avec un agent immobilier

Les services d'un agent immobilier sont larges, passant de l'estimation du bien, à la constitution du dossier de vente, la publication de l'annonce, à l'organisation des visites, la récolte des offres et leur transmission au vendeur, ainsi qu'au soutien des notaires lors de la rédaction du compromis et de l'acte de vente...

Les clients faisant appel à un agent sont assurés que ce dernier :

- Dispose d'une assurance responsabilité professionnelle.
- Suit des formations tout au long de l'année, pour être continuellement à jour et développer de nouvelles compétences et connaissances nécessaires pour mener à bien toutes les étapes d'une transaction immobilière.



Comment bien choisir son agent immobilier ? Testez vous-même les services !

Rendez-vous sur le site de l'agence afin de comparer les services :

- Jetez un coup d'œil aux annonces ! Comment sont-elles présentées ? L'information est-elle claire ?
- Les photos sont-elles de qualité ? Y a-t-il une vidéo de présentation ? Une visite virtuelle ?
- Y a-t-il une annonce publiée sur les réseaux sociaux ?
- Y a-t-il des panneaux visibles sur la façade ?
- L'agent est-il réactif lorsque vous faites une demande d'information ?

Challengez votre agent ! Questionnez-le afin de connaître l'étendue de ses services et compétences :

- L'agent immobilier a-t-il une expertise locale ?
- Connaît-il la région ?
- A-t-il déjà vendu d'autres biens dans les alentours ?
- L'agent propose-t-il une estimation gratuite et sans engagement ?
- Sur quels critères l'estimation du prix de vente est-elle basée ?
- Le prix de commercialisation proposé est-il dans la moyenne des prix que vous avez obtenus pour votre bien ?
- Que propose l'agent pour optimiser la propriété ?
- Quel accompagnement propose-t-il ? Quels sont les services compris depuis l'estimation jusqu'à la signature de l'acte ?
- Y a-t-il un investissement marketing défini pour la mise en commercialisation ?
- Comment sont sélectionnés les candidats-acquéreurs ?



Le conseil d'expert!

Collaborer avec un agent immobilier c'est donc la garantie d'un accompagnement personnalisé, professionnel, grâce auquel vous pourrez maximiser le prix de votre bien immobilier. En plus d'être impartial vis-à-vis de la valeur sentimentale ou de vos futurs projets qui pourraient biaiser vos décisions, votre agent s'occupera de tout et vous fera gagner un temps monstre. De l'administration, aux questions juridiques, négociations et mise en vente, vous êtes accompagné.

L'agent immobilier,
un gage de sécurité

Les honoraires, attention au danger!

Si l'agent annonce d'emblée des honoraires inférieurs à la normale, cela signifie qu'il estime ne pas pouvoir rivaliser avec ses concurrents.

Sa motivation financière est du même coup moins importante, ce qui implique qu'il aura moins d'intérêt à se battre pour vous obtenir un meilleur prix de vente. Il ne va pas investir dans une diffusion et une mise en valeur de votre bien de la même manière car sa rentabilité deviendrait nulle. Résultat, la visibilité de votre bien s'en voit compromise, le temps de vente est allongé, le risque de négociation plus élevé... on aboutit le plus souvent à un prix de vente plus bas.

La négociation est l'une des facettes du métier d'agent immobilier. Si, au moment de conclure le contrat avec vous, l'agent brade ses honoraires parce qu'il ne peut pas les justifier grâce à ses services, attendez-vous à ce que, par la suite, il défende faiblement vos intérêts et votre prix de vente auprès des acquéreurs.

Si vous aviez besoin d'un comptable, d'un avocat ou d'un chirurgien, choisiriez-vous le moins cher ou celui qui a le plus de chances de vous obtenir le meilleur résultat ?

Ce sont donc de fausses économies. Votre agent doit avant tout être une personne en qui vous avez confiance, un véritable partenaire!



02

Vendre avec We Invest

Chez We Invest, nous sommes persuadés qu'un bon agent immobilier n'est pas à la fois un secrétaire redoutable, un photographe hors-pair, un marketeur ingénieux ou un informaticien passionné.

Nous avons donc décidé de former une agence immobilière avec une véritable équipe aux compétences diverses qui va entourer l'agent immobilier afin qu'il puisse libérer son temps et se consacrer pleinement à votre projet.

Vous conseiller, vous encadrer, faire un suivi proactif et vous offrir la meilleure expérience immobilière possible. Pas d'amateurisme chez nous mais une vraie alliance de spécialistes œuvrant de concert autour de votre projet.



Pourquoi We Invest !

L'humain au centre, la technologie pour l'assister.

L'agent est entouré de technologies informatiques pour le rendre plus efficace et plus disponible dans l'accompagnement et le conseil à ses clients.

Un marketing à la pointe.

Les agents We Invest sont secondés par une équipe marketing professionnelle. Votre bien est mis en évidence et les points de contact sont multipliés afin de saisir chaque opportunité.

Pas de frais de dossier.

Votre agent est commissionné à la vente. Pas de vente, pas de frais!

Un agent local, qui connaît votre quartier.

Il y habite ou y travaille depuis de nombreuses années et saura convaincre et informer les potentiels acquéreurs.

Formation continue.

Connaissance des aspects techniques, pratiques, juridiques, fiscaux et administratifs d'une vente pour vous conseiller et rassurer les potentiels acquéreurs.

Négociateur hors pair.

Défense de vos intérêts auprès des candidats acquéreurs dans l'étape cruciale de la négociation.

Vendre soi-même

Vendre avec We Invest

Estimation du prix

Vous comparez votre propriété aux biens similaires, vendus récemment dans le même secteur. En y ajoutant ou supprimant des coefficients de pondération en fonction des différences relevées, vous obtenez un prix de vente cohérent par rapport au marché local et actuel.

Un agent spécialiste de votre commune, vient gratuitement estimer votre habitation. Suite à sa visite, il vous soumet un rapport d'estimation de prix de vente, actualisé et adapté au marché qu'il connaît et étudie au quotidien.

Constitution du dossier de vente

Vous collectez les différents documents et certificats auprès des institutions et organismes compétents.

Votre agent vous assiste dans la récolte des documents légaux obligatoires, aucun risque d'oubli ou d'erreur !

Mise en valeur de votre propriété

En faisant appel aux techniques de Homestaging, vous valorisez et dépersonnalisez votre bien, à moindre frais.

Votre agent vous conseille sur la mise en valeur de votre bien pour le rendre attractif aux yeux du plus grand nombre ! L'objectif est de guider le regard du visiteur sur ses atouts et de faire en sorte qu'il puisse se projeter dans votre habitation. Son œil extérieur permet une vraie neutralité ! L'ensemble des frais marketing sont compris dans sa commission.

Création et publication de l'annonce

Réaliser un shooting photo qualitatif est primordial : les photos doivent mettre en valeur votre bien et donner envie aux candidats-acquéreurs de le visiter. Une fois les photos faites et l'annonce rédigée, vous pouvez la publier sur les différentes plateformes et médias.

Votre agent, accompagné d'une équipe de photographes et vidéastes professionnels, se rend chez vous pour réaliser photos, vidéo et plans qui serviront de base à tout le marketing entourera la vente. L'agent détermine ensuite une stratégie de commercialisation : sur quels supports le bien doit-il être présent, quelle publicité réaliser pour toucher de manière efficace la cible, etc. ?

Organisation des visites

Pensez à alléger votre agenda afin d'être réactif et flexible face aux demandes de visites. Le report d'une visite peut être le report de LA visite !

Votre agent définit avec vous les modalités pour faire visiter votre bien et s'adapte à vos desideratas. Il effectue un suivi régulier et transparent afin que vous ayez une vue globale de l'avancement de la commercialisation.

Négociation et signature de l'offre

Vous êtes libre d'accepter, refuser ou faire une contre-proposition aux offres reçues. Développez vos talents de négociateur, ils seront très utiles !

Votre agent est votre porte-parole pour d'éventuelles négociations, afin de tirer le maximum de la vente. Il est rodé aux techniques d'argumentation et représente au mieux vos intérêts.

Préparation et signature du compromis et de l'acte de vente

Vous signez votre compromis et l'acte d'achat chez votre notaire avec la présence des notaires des deux parties.

Votre agent vous accompagne jusqu'à la signature du compromis puis de l'acte. Il assure un suivi proactif auprès des notaires et vous garantit une signature sereine, dans les meilleurs délais et conditions.

03

Vendre soi-même

Vous souhaitez malgré tout vendre votre bien par vous-même ?

Les 8 erreurs à ne pas commettre !

Avant la mise en vente

- **Partir du mauvais pied avec un prix inadapté :** dans un contexte de forte concurrence et d'offre abondante, fixer le bon prix est essentiel. Le propriétaire, souvent trop attaché au bien, a tendance à en surestimer la valeur.
- **Ne pas proposer que 3 photos de piètre qualité :** la première impression est décisive. Afin de vous démarquer parmi une large offre, il est primordial d'afficher des photos de qualité. Avant de vous lancer dans un shooting photo, veillez à ce que votre bien soit propre, dépersonnalisé et rangé.
- **Ne pas détenir tous les documents nécessaires :** pour pouvoir débiter la commercialisation, il est indispensable de rassembler un certain nombre de documents légaux. Leur absence peut ralentir la vente, voire décourager ou inquiéter l'acquéreur.
- **Se contenter d'un seul canal de communication :** publiez votre annonce sur plusieurs supports pour améliorer sa visibilité. Les médias dédiés à l'immobilier sont variés : plateformes immobilières, panneaux, annonce sur les réseaux sociaux, dans le petit journal local, etc.

Pendant la commercialisation

- **Accueillir les visiteurs dans un bien désordonné :** en pratiquant ce qu'on appelle du "homestaging", vous instaurez une ambiance agréable et maximisez les chances que votre bien plaise aux visiteurs.
- **Ne pas être disponible et réactif :** les acheteurs s'attendent à ce qu'une personne qui souhaite vendre son bien réponde (très) rapidement à leurs requêtes et soit (très) disponible et flexible pour les visites. Pensez à alléger votre agenda.

Après les visites

- **Se braquer lors des négociations :** cette étape est l'une des plus complexes de la vente. Même face à une offre qui n'est pas à la hauteur de vos espérances, il est important de ne pas vous braquer et de pouvoir prendre du recul. Parfois, l'intervention d'un intermédiaire "détaché affectivement", permet de mieux mener les discussions.
- **Signer une offre à la légère :** contrairement à l'acheteur, vous ne disposez pas d'un délai de rétractation légal. Il convient donc de réfléchir à deux fois avant de signer une offre car si vous ne trouvez pas un terrain d'entente à l'amiable ou judiciaire avec l'acquéreur, vous aurez à faire à de lourdes conséquences !



Et si malgré tout cela ne fonctionne pas ?

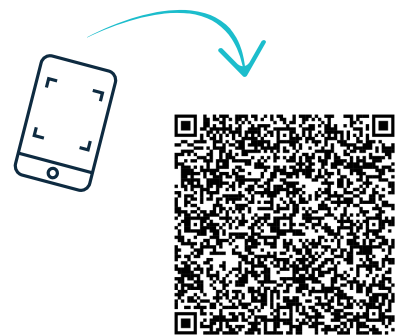
Généralement, on estime que si une annonce n'attire pas de visiteurs lors des 2 premières semaines ou si le propriétaire vendeur n'arrive pas à convertir ses visites en offre durant le premier mois, il y a un problème de commercialisation. Si c'est le cas, nous serions ravis de vous épauler lors de cette vente.

Ne perdez cependant pas trop de temps : rappelez-vous que plus vous laissez votre bien sur le marché, plus il perd de la valeur!



Intéressé par nos services ?

Contactez votre agent We Invest ou scannez le QR code!



Mes notes

Repensons
l'Immobilier



We
Invest