

Guide

Vendre son chez-soi en Normandie



Mélanie Beck

La clé de votre projet



Bienvenue à vous,

Depuis quelques années j'ai la chance d'accompagner des familles dans la concrétisation de leurs projets en tant qu'agent immobilier.

J'ai rédigé ce premier guide pour aider ceux, qui comme vous, souhaitent mener à terme la vente de leur bien par eux-mêmes afin qu'ils ne soient pas totalement seuls.

Vous y trouverez de l'information utile mais aussi des bonnes pratiques que j'applique moi-même au quotidien pour réaliser la vente des biens des Clients que j'accompagne dans les meilleures conditions de prix, de délai et de tranquillité.

Bonne Lecture,

Mélanie Beck



Qu'aurez-vous appris à la suite de cette lecture?

- 1 ● Les différentes étapes d'une vente immobilière de l'agence**

Vous serez armé pour suivre de près votre projet de vie sans mauvaise surprise
- 2 ● Le prix juste de vente**

Vous disposerez d'éléments de réflexion pour vous aider à établir une stratégie de vente pertinente pour vendre rapidement et au meilleur prix.
- 3 ● Le dossier de vente**

Vous devancerez la plupart des autres propriétaires vendeurs en l'ayant préparé.
- 4 ● Préparation de votre chez-vous**

Vous éblouirez les acquéreurs potentiels avec un chez-vous parfaitement préparé à la vente
- 5 ● Communication entourant la vente**

Vos photos atteindront un niveau supérieur à l'aide de ces quelques conseils très faciles à appliquer.
Votre descriptif sera complet et mettra en avant les atouts de votre chez-vous tout en restant parfaitement objectif .
- 6 ● Visite**

Vous réaliserez des visites dans les conditions favorables à la projection des acquéreurs potentiels.



1 LES DIFFERENTES ETAPES D'UNE VENTE IMMOBILIERE



Nouveau projet de vie
Estimation de votre chez-vous



Valorisation de votre chez-vous pour la vente
Reportage photo, rédaction de l'annonce et communication



Elaboration de la stratégie de vente
Obtentions des diagnostics obligatoires et préparation du dossier de vente



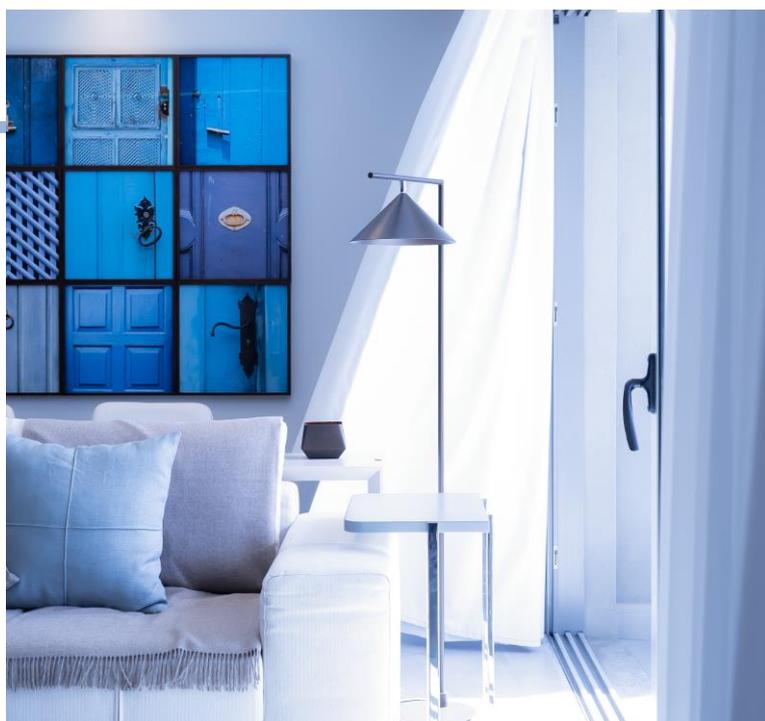
Visites avec les potentiels acquéreurs



Formulation d'une offre d'achat (ou plusieurs)
Négociation du prix de vente

FINALITE

- Acceptation de l'offre d'achat
- Signature de l'avant contrat
- Obtention du financement
- Visite de courtoisie
- Signature de l'acte authentique de vente et remise des clés
- Versement du prix de vente



Vente terminée avec succès !

Un nouveau chapitre commence ...

2 LE PRIX JUSTE DE VENTE



Mettre en vente à un prix inférieur au prix du marché n'est pas souhaitable car personne n'aime perdre de l'argent.

Mettre en vente à un prix supérieur au prix du marché est risqué car les acquéreurs potentiels, qui sont très renseignés sur le marché, ne seront pas au rendez-vous. La vente de votre logement durera dans le temps, les acquéreurs seront de plus en plus méfiants et les offres que vous recevrez seront en deçà du prix marché.

L'idéal est de se mettre de suite au prix juste, celui du marché. Je vous explique ça plus en détails de suite.

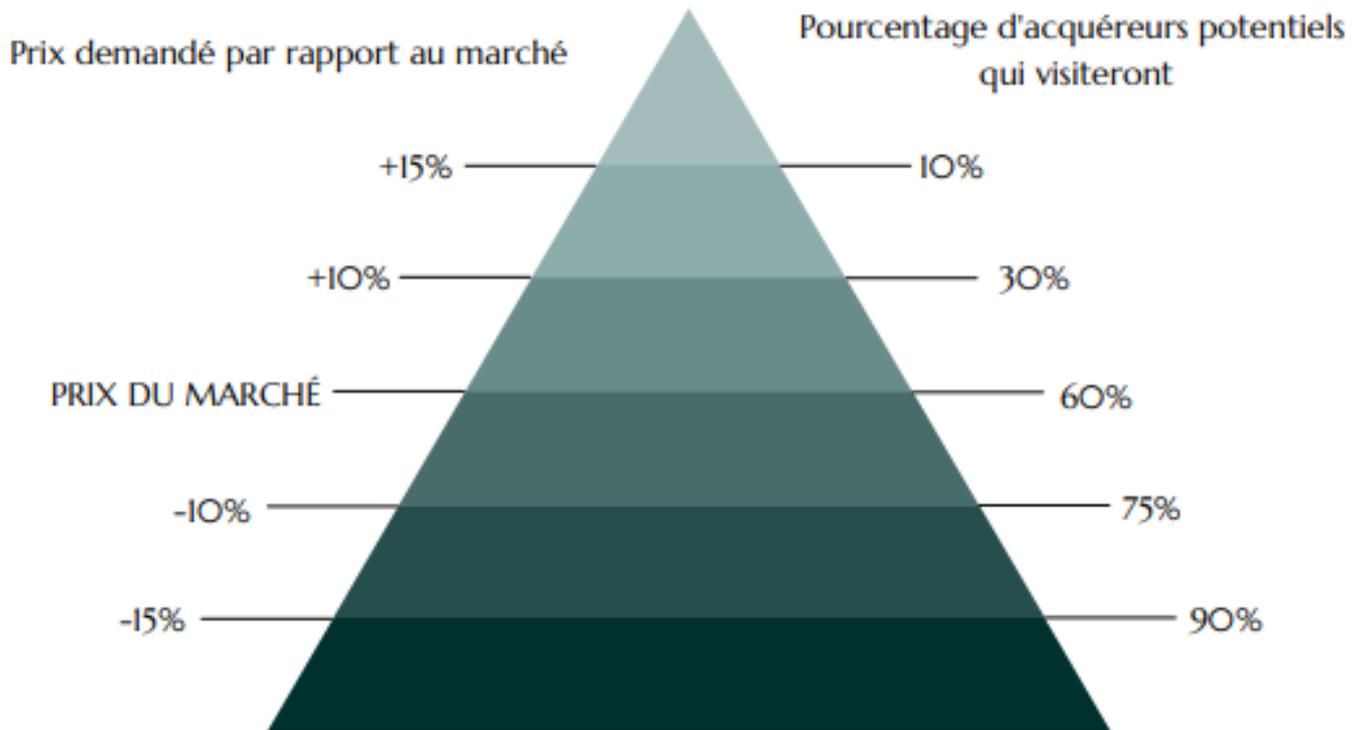
Vous ne déterminez pas le prix de votre chez-vous, le marché oui !

Naturellement, les raisons qui vous mènent à un prix de vente sont bien souvent irrationnelles. Pour quelles raisons ?

- La vente de votre chez-vous est une période hautement émotionnelle, après les nombreuses années passées dans votre logement, vous avez accumulé des tas de souvenirs et pris vos habitudes. Cette valeur affective vous fait manquer d'objectivité sur la valeur marché de votre chez-vous.
- Vous êtes aussi parfois aveuglés par le fait que la vente de votre chez-vous conditionne votre futur projet. Or aucun acquéreur n'est prêt à acheter au dessus du prix du marché pour vous permettre de concrétiser votre projet...

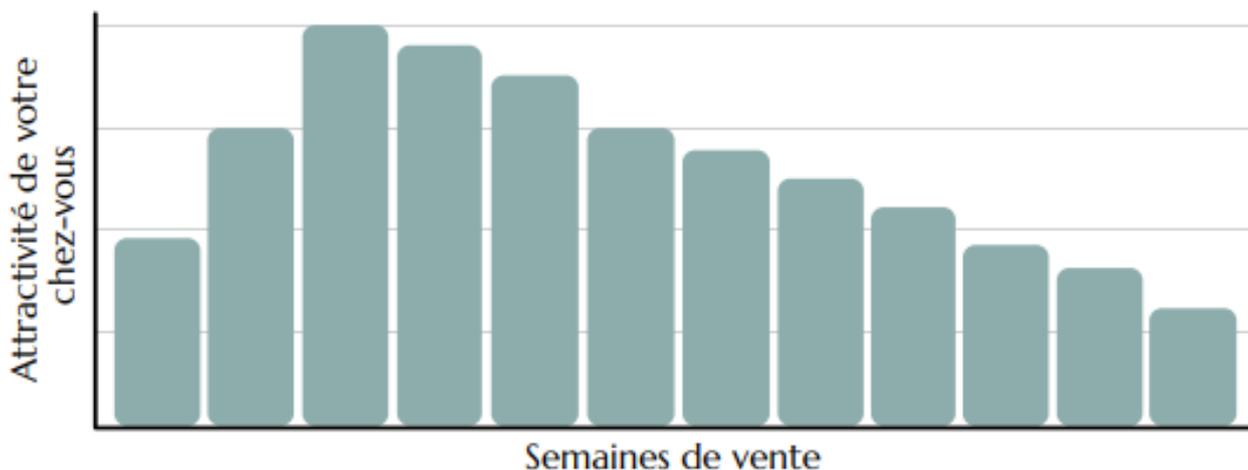
Quel impact joue le prix sur le nombre d'acquéreurs potentiels ?

Il suffit de regarder ce graphique pour se rendre compte que le prix de vente est déterminant sur le nombre d'acquéreurs potentiels qui se déplaceront chez-vous pour visiter.



Le graphique montre que 15% au dessus du prix marché, vous aurez toujours quelques visites c'est vrai.

Or les statistiques montrent que le délai de vente a son importance aussi, ce qui complexifie la situation. Vos chances de vendre à un prix supérieur au prix du marché sont plus importantes pendant les 6 premières semaines suivant la mise en vente.



Le risque de se mettre au prix fort

Cette stratégie de se mettre au prix fort à la mise en vente puis réduire plus tard si la vente ne se concrétise pas fonctionne en théorie.

Malheureusement, quand on la met en pratique, on obtient rarement le résultat espéré.



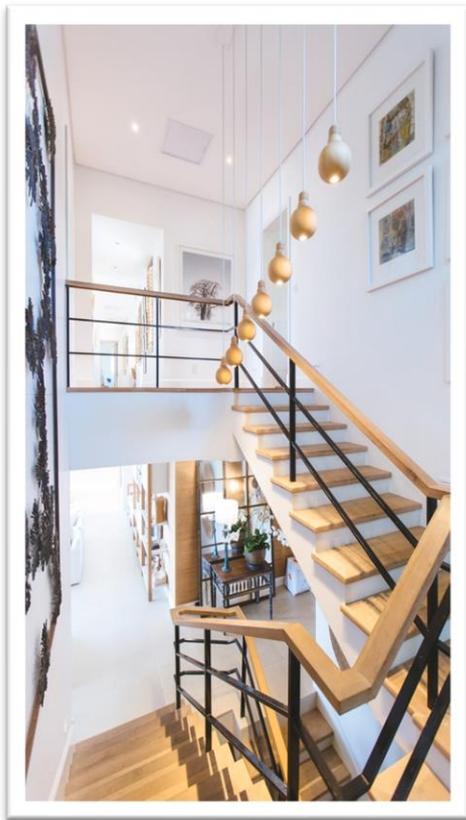
Pour quelles raisons ?

- *Vous ne touchez pas votre cible première d'acquéreurs, car le prix demandé n'est pas dans leur fourchette de prix.*
- *Les acquéreurs prêts à payer le prix fort sont moins nombreux et ont une liste de critères spécifiques, votre chez-vous a-t-il vraiment les prestations qu'ils recherchent ?*
- *Vous attendez trop longtemps pour réajuster le prix (au delà des 6 premières semaines de vente favorables).*
- *Pendant ce temps, au fur et à mesure des semaines, les acquéreurs potentiels écartent votre chez-vous sans même chercher à le visiter.*

En conséquence, vous avez moins de demandes de renseignements et de visites.

Mathématiquement, vous réduisez vos chances de recevoir une offre au prix.

Si la vente s'éternise, le risque est alors de vendre au dessous du prix marché.



RECOMMANDATION

Je vous préconise de réaliser une estimation objective de votre bien, voire de vous faire aider d'un ou des professionnels (au moins pour cette étape), et de mettre en vente à ce prix-là de suite.

Vous attirerez plus d'acquéreurs potentiels à vous, qui seront motivés, qualifiés et prêts à payer le juste prix.

Gain de Temps, d'argent et de tranquillité !



3

Le DOSSIER

DE VENTE



CONSEILS

Je vous conseille fortement de préparer votre dossier avant même la mise en vente.

Il doit réunir tous les documents utiles pour la rédaction de l'avant-contrat de vente mais peut d'ores et déjà être consulté par les potentiels acquéreurs dès les visites.

Que devez-vous placer dans ce dossier ?



Les Indispensables

*Le titre de propriété
(et le permis de construire si
construction)*

*La copie de la pièce d'identité de
chacun des propriétaires vendeurs*

La dernière taxe foncière

*Les dernières factures
(eau, électricité, gaz...)*

Les diagnostics obligatoires



Si travaux de moins de 10 ans

*Le permis de construire/ La déclaration
préalable de travaux*

L'assurance dommage ouvrage

Le certificat de conformité

La déclaration d'achèvement de travaux

*Les factures des artisans/professionnels
impliqués*



Si logement en Copropriété

*L'état descriptif de division et le
règlement de copropriété ainsi que tous
les modificatifs*

*Les procès verbaux des assemblées
générales des trois dernières années
(ordinaires et extraordinaires)*

*Les relevés de charges des 8 derniers
trimestres*

Le carnet d'entretien de la copropriété

Le pré-état daté



Si Logement en Lotissement

*Les coordonnées du Président
de l'association*

*Le règlement de lotissement et/ou le
cahier des charges*

Les statuts de l'association

Le dernier appel de fonds

*Les 3 derniers procès verbaux de
l'assemblée générale des colotis.*

PREPARATION

DE VOTRE CHEZ-VOUS



4

Comme conseillé plus tôt, si vous avez pris le temps d'examiner votre chez-vous avec les yeux de potentiels acquéreurs, vous devez remarquer des « points négatifs » qui ne vous gênent pas au quotidien mais qui risquent de faire mauvaise impression auprès des potentiels acquéreurs lors des visites.



Ainsi, prenez le temps de parfaire l'entretien de votre chez-vous :

- haies à tailler, pelouse à tondre, piscine à nettoyer, tapisserie qui se décolle, peinture à terminer, prise électrique qui pend, porte qui grince...

Mettre en avant les volumes des pièces. Ainsi, désencombrez votre chez-vous de quelques meubles.

Après tout vous ne ferez que prendre de l'avance sur le futur déménagement !

Videz également les placards surchargés.

Si vous avez beaucoup de photos de famille, de bibelots,..., il est préférable de les retirer pour faciliter la projection des futurs acquéreurs .



QUID DES RENOVATIONS AVANT LA MISE EN VENTE?



On n'hésite tous à se lancer dans les travaux avant de mettre en vente:

-parce qu'on se projette déjà dans nos projets futurs,

-par peur que cela ne soit pas rentable

...

Effectivement, il faut faire très attention au budget travaux mais vous pouvez rénover intelligemment, c'est ce qu'on appelle

le home-staging.

Conseil N°1



Concentrez vos efforts sur la cuisine et la salle de bains. Les acquéreurs accordent une importance toute particulière à ces deux pièces qu'ils souhaitent modernes, fonctionnelles et entretenues.

Conseil N°2



Pour donner un aspect plus moderne à votre cuisine, donner un coup de peinture sur les meubles hauts et bas, changer les poignées de portes et ajouter de l'éclairage peut faire une réelle différence pour un budget raisonnable.

Conseil N°3



Pour donner un coup de frais à votre salle de bains, donner un coup de peinture, faire briller la robinetterie et le pommeau de douche voir les remplacer fera apparaître votre salle de bains saine et parfaitement entretenue aux yeux des acquéreurs potentiels.

Ces petits travaux biens choisis augmenteront la valeur perçue par les acquéreurs potentiels qui en seront ravis, tout le monde sera gagnant !



Les acquéreurs passent la majeure partie du temps à parcourir les photos et notamment la première. Les photos sont un élément crucial à ne pas négliger dans votre communication.



5

COMMUNICATION ENTOURANT LA VENTE

Le reportage photo

C'est devenu un standard de proposer des photos lorsque l'on vend son chez-soi. Pour attirer l'œil des acquéreurs potentiels, soignez-les. Pour cela, réunissez des conditions optimales au moment du reportage photo :

- * *Ranger la maison (pas de jouets des enfants partout, de vaisselle dans l'évier...)*
- * *Ouvrir les volets pour faire entrer le maximum de lumière*
- * *Attendre le beau temps si possible pour maximiser la luminosité.*

Privilégier toujours des photos de saison pour ne pas donner l'impression d'une vente qui dure même si le jardin est plus beau au printemps et en été.

Toutefois, l'immobilier se digitalise de plus en plus et de nouveaux moyens marketing pour valoriser vos chez-vous sont proposés. Il s'agit de la vidéo de présentation et de la visite virtuelle principalement. Je suis persuadée de l'impact de ces outils qui seront incontournables dans quelques années.

L'annonce

Pour la partie texte de l'annonce, faites un descriptif concis mais complet et en toute objectivité.

Précisez-y :

. La situation géographique avec notamment la proximité des commodités (commerces, transports, écoles...),

. Description du logement

(superficie de la pièce à vivre, nombre de chambres, présence ou non d'un garage, superficie du terrain, présence d'une terrasse et /ou balcon...).

Il faut donner envie aux acquéreurs potentiels d'en savoir plus afin qu'ils vous contactent en mettant l'accent sur les points forts de votre logement.

Vous pourrez ainsi échanger autour de leur projet et juger si une visite est pertinente.

Multipliez les canaux de diffusion comme les sites de particuliers à particuliers (PAP, entre particuliers, leboncoin...) ou encore les réseaux sociaux comme par exemple la plateforme Marketplace de Facebook. Il y a bien d'autres possibilités encore, faite preuve de créativité !

C'est une partie fastidieuse à gérer mais elle vous assurera d'avoir plus de contacts et donc sélectionner les plus qualifiés, motivés et avec un plan de financement en main.

6 VISITES



« Le jour des visites, le but sera d'aider les potentiels acquéreurs à se projeter au mieux dans votre chez-vous ».



Rappelons l'importance du rangement, du ménage et de la dépersonnalisation (ne pas laisser trop de photos de famille par exemple) !

Je vous conseille de favoriser les visites de jour, l'idéal étant sur les créneaux horaires où la pièce de vie est la plus inondée de lumière.

Les visites doivent se dérouler dans le calme et en laissant tout le temps nécessaire aux potentiels acquéreurs pour découvrir votre chez-vous .

Pour favoriser la projection, le mieux est que vous les guidiez dans la maison tout en restant en retrait.

Ne parlez pas trop, répondez simplement aux questions qu'ils vous poseront et laissez leur le temps nécessaire pour découvrir les lieux.

Enfin, ayez à proximité votre dossier de vente et notamment les diagnostics, la taxe foncière ou les factures de gaz et électricité que les potentiels acquéreurs voudront peut-être consulter.

Le conseil en plus

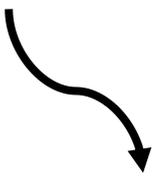
A la fin de chaque visite, prenez le temps de rediscuter avec chaque potentiel acquéreur pour avoir un retour à chaud, approfondir son projet et récupérer sa preuve de financement s'il se montre intéressé.

Un grand merci !

Merci d'avoir pris le temps de découvrir ce guide !

*J'espère que la lecture vous aura apporté des conseils utiles.
Si vous avez d'autres questions, n'hésitez pas à me joindre sur les réseaux sociaux, par téléphone ou email.*

Je me ferais un plaisir de vous aider.



02 31 51 07 44

↓
cominvest@orange.fr



Mélanie Beck

La clé de votre projet





Restons connectés !

Retrouvez d'autres conseils extra et informations utiles en nous suivant sur les réseaux sociaux.

Il vous suffit d'aimer et vous abonner à notre compte !



Besoin d'être accompagnés?

Nous sommes également à votre disposition pour vous remettre l'estimation de votre chez-vous et bien-sûr approfondir votre projet et établir ensemble la stratégie à adopter pour concrétiser dans les meilleures conditions votre projet immobilier.

N'attendez plus & prenez rendez-vous !



Mélanie Beck

La clé de votre projet