

# VENdre SON BIEN IMMOBILIER EN TOUTE SÉRÉNITÉ

**Le Guide complet**

.....o

**Par Axel Gasquet,**

*Conseiller en immobilier indépendant*

BLOIS, 2023



# POURQUOI OFFRIR CE GUIDE ?

La vente d'un bien immobilier est une entreprise délicate, parfois traumatisante, et qui n'est pas toujours couronnée de succès.

Il est dommage de voir des familles peiner à parvenir à leurs fins par manque de clarté, d'informations ou de compétences.

En vous fournissant ce guide, Axel Gasquet, son auteur, espère simplement vous offrir les moyens de réussir votre projet de vente dans les meilleures conditions, et si possible en gardant le sourire !

## À PROPOS DE L'AUTEUR

Axel est Conseiller en immobilier indépendant à Blois et sur sa périphérie proche depuis bientôt 5 ans.

Il a déjà accompagné plus d'une centaine de projets immobiliers dans la joie et la bonne humeur.

Il définit son travail comme l'accompagnement des projets immobiliers des particuliers qui ne peuvent s'occuper eux-mêmes de la vente de leur bien, par manque de temps, d'envie ou de connaissances sur un sujet aussi complexe.

Son objectif : **transformer l'expérience de la vente immobilière en un moment serein**, grâce à un accompagnement personnalisé et une expertise immobilière qui supprimera les inquiétudes des propriétaires vis-à-vis de la vente leur bien.

**Axel GASQUET**  
Conseiller en immobilier

Conception graphique :  
Flamingo communications



# SOMMAIRE

## 4. INTRODUCTION

## 5. LES 14 POINTS CLÉS DU PROCESSUS DE VENTE

6. **1 ÉVALUER VOS BESOINS**
7. **2 ESTIMER LA VALEUR DE VOTRE BIEN**
7. **3 PRÉPARER VOTRE BIEN À LA VENTE**
8. **4 RÉALISER LES DIAGNOSTICS OBLIGATOIRES**
9. **5 METTRE EN PLACE UN PLAN MARKETING PERSONNALISÉ**
9. **6 SIGNER UN MANDAT DE VENTE**
10. **7 GÉRER LES VISITES DES ACHETEURS POTENTIELS**
10. **8 DÉCOUVRIR LES OFFRES D'ACHAT**
11. **9 NÉGOCIER LE PRIX DE VENTE**
11. **10 ACCEPTER L'OFFRE D'ACHAT**
12. **11 SIGNER LE COMPROMIS DE VENTE**
12. **12 L'ACQUÉREUR RASSEMBLE LES FONDs**
13. **13 SIGNER L'ACTE AUTHENTIQUE CHEZ LE NOTAIRE**
13. **14 REMISE DES CLÉS**

## 14. COMMENT RENDRE VOTRE BIEN IRRESTIBLE ?

16. **LA RÉNOVATION**
  - La cuisine
  - La salle de bain
18. **LES AMÉLIORATIONS ET RÉPARATIONS MINEURES**
  - Une astuce lumineuse
  - Un bon coup de peinture
22. **RANGÉZ !**

## 23. LE JUSTE PRIX !

24. **COMMENT VENDRE RAPIDEMENT ET DANS LES MEILLEURES CONDITIONS ?**
25. **COMMENT ATTIRER DES ACHETEURS PRÊTS À PAYER PLUS QUE LA VALEUR MARCHANDE RÉELLE ?**
26. **NE PAS SUREVALUER LE BIEN AU MOMENT DE LA MISE EN VENTE.**

## 27. UN MARKETING EFFICACE

## 29. CONCLUSION DE L'AUTEUR

# I

## INTRODUCTION

**Ce guide renferme une mine d'informations utiles sur la vente d'un bien immobilier, qu'il s'agisse d'une maison ou d'un appartement.**

**Vous y découvrirez :**

- + Les étapes d'une vente immobilière en 14 points clés,**
- + Comment rendre votre bien irrésistible,**
- + Comment définir un prix juste et stratégique,**
- + Comment construire un marketing efficace,**

# LES 14 POINTS CLÉS DU PROCESSUS DE VENTE :

- 1 ÉVALUER VOS BESOINS
- 2 ESTIMER LA VALEUR DE VOTRE BIEN
- 3 PRÉPARER VOTRE BIEN A LA VENTE
- 4 RÉALISER LES DIAGNOSTICS OBLIGATOIRES
- 5 METTRE EN PLACE UN PLAN MARKETING PERSONNALISÉ
- 6 SIGNER UN MANDAT DE VENTE
- 7 GÉRER LES VISITES DES ACHETEURS POTENTIELS
- 8 DÉCOUVRIR LES OFFRES D'ACHAT
- 9 NÉGOCIER LE PRIX DE VENTE
- 10 ACCEPTER L'OFFRE D'ACHAT
- 11 SIGNER LE COMPROMIS DE VENTE
- 12 L'ACQUÉREUR RASSEMBLE LES FONDS
- 13 SIGNER L'ACTE AUTHENTIQUE CHEZ LE NOTAIRE
- 14 REMISE DES CLÉS

Bien sûr, compte tenu de la complexité du marché actuel, ce guide ne saurait en rien se substituer à un professionnel de l'immobilier expérimenté et de confiance, et capable de vous accompagner tout au long du processus.



*Si tu mets tout en œuvre pour réussir, les résultats viendront*



Michaël JORDAN

# LE PROCESSUS DE VENTE

Bien connaître les étapes du processus vous permet de préparer et d'aborder chaque phase de votre projet avec sérénité.

## 1. ÉVALUER VOS BESOINS :



Prenez le temps de définir vos motivations le plus précisément possible. Faites bien la différence entre vos besoins et vos envies ! Votre projet est un tout, il ne s'agit pas juste de vendre ou d'acheter. Comptez-vous vendre avant d'acheter ou envisagez-vous le contraire ? Il n'y a pas de bonne réponse, tout dépend de votre situation. Ce qui importe, en revanche, c'est de vous poser la question afin d'éviter bien des déconvenues futures.

Dès le début de votre projet, vous pouvez faire appel à un professionnel pour qu'il réponde à vos interrogations.



*Celui qui n'a pas d'objectifs ne risque pas de les atteindre*



## 2. ESTIMER LA VALEUR DE VOTRE BIEN :



Comment vous lancer sans connaître la valeur actuelle de votre bien ? Elle pourrait être différente de vos attentes.

La valeur de la vente de votre bien ne correspond pas au prix payé au moment de votre achat plus les travaux. Il ne faut pas non plus vendre un bien pour l'argent que l'on aimerait donner à nos enfants ou pour la valeur que l'on aimerait en retirer, **il faut vendre un bien où son prix correspond bien à la réalité du marché actuel.**

Pour cela il existe plusieurs solutions :

- les estimations en ligne peuvent donner une fourchette large du prix mais manquer de précisions.
- Solliciter un notaire. Attention toutefois à ne le faire que si le notaire se déplace sinon cela revient aux estimations en ligne peu précises.
- Enfin, vous pouvez faire appel à un conseiller immobilier dont c'est le métier. Sa présence quotidienne sur le terrain lui permet de vous proposer une estimation la plus précise possible.

## 3. PREPARER VOTRE BIEN A LA VENTE :



Il va falloir mettre votre bien en valeur, lui refaire une beauté. Cela passe par du tri, désencombrer les pièces, envisager un peu de décoration... On en parle en détail un peu plus loin.

## 4. RÉALISER LES DIAGNOSTICS OBLIGATOIRES :

Ces diagnostics sont obligatoires

Diagnostic	Champ d'application	Validité
Mesurage Loi Carrez	Tout lot en copropriété	Permanent en l'absence de travaux
Amiante	Tout immeuble bâti dont le permis de construire est obtenu avant le 01/07/1997	Permanent
Plomb (CREP)	Logement dont le permis de construire a été délivré avant le 01/01/1949	1 an si positif
Performance énergétique DPE	Habitations et immeubles tertiaires (ancien et neuf)	10 ans*
Électricité	Parties privatives des locaux à usage d'habitation installations de + de 15 ans	3 ans
Gaz	Parties privatives des locaux à usage d'habitation installations de + de 15 ans	3 ans
Thermite	Tout immeuble situé dans une zone à risque déterminée par arrêté préfectoral ou municipal	6 mois
État des Risques et Pollutions (ERP)	Tout bien immobilier (bâti ou non) situé dans le champ d'un plan de prévention des risques en zone sismique	6 mois

\* Suite au Décret n°2020-1610 du 17 décembre 2020 relatif à la durée de validité des diagnostics de performance énergétique JORF n°0305 du 18 décembre 2020. Quand les diagnostics de performance énergétique ont été réalisés entre le 1<sup>er</sup> janvier 2013 et le 1<sup>er</sup> juillet 2021, leur durée de validité est fixée dans les limites suivantes :

a. Les diagnostics réalisés entre le 1<sup>er</sup> janvier 2013 et le 31 décembre 2017 sont valides jusqu'au 31 décembre 2022

b. Les diagnostics réalisés entre le 1<sup>er</sup> janvier 2018 et le 30 juin 2021 sont valides jusqu'au 31 décembre 2024.

Les dispositions du présent décret entrent en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 2021.

## 5. METTRE EN PLACE UN PLAN MARKETING PERSONNALISÉ :



Un bien attire plus l'attention avec des photos soignées, ou même des vidéos. Vous pouvez aussi envisager de poser un panneau...

## 6. SIGNER UN MANDAT DE VENTE :



Pour confier la vente de votre bien à un professionnel, vous signez avec lui un contrat appelé mandat de vente. Sa durée est fixée par la loi, vous vous engagez ainsi pour 3 mois, avec une période d'essai de 15 jours. Au-delà de ces 3 mois, le mandat est automatiquement

prolongé pour un an supplémentaire. Toutefois, vous pouvez y mettre fin au terme d'un préavis de 15 jours, en informant le professionnel par simple courrier recommandé.

## 7. GÉRER LES VISITES DES ACHETEURS POTENTIELS :



Nul ou presque n'achète sans venir jeter un coup d'œil préalable. Vous allez donc organiser des visites, soit sur une journée, soit sur plusieurs dates différentes. Dans tous les cas, votre bien doit être rangé et nettoyé. Mettez-vous à la place de vos acquéreurs potentiels, imaginez qu'ils viennent passer la nuit chez vous.

Lors de la visite faites-vous discret. Répondez simplement aux questions. Les besoins et les attentes de chacun sont différents, donc évitez de vous lancer dans une visite guidée où vous insisterez sur des points qui n'intéresseraient absolument pas vos interlocuteurs.

## 8. DÉCOUVRIR LES OFFRES D'ACHAT :



C'est un moment agréable, qui confirme que votre bien plaît. Si vous recevez plusieurs offres, intéressez-vous notamment au mode de financement de vos acquéreurs. Ont-ils un apport ? Quelle est leur situation professionnelle ? Ont-ils eux-mêmes besoin de vendre

avant de pouvoir concrétiser l'achat ? C'est en répondant à toutes ces questions que vous vous assurez que la vente aura un maximum de chances d'aller au bout.

## 9. NÉGOCIER LE PRIX DE VENTE :



En fonction de la situation, notamment du nombre d'offres reçues ou du prix de vente, il vous sera parfois nécessaire de négocier pour parvenir à un compromis acceptable.

La négociation est un art parfois un peu complexe, le conseil simple à retenir c'est que le jeu de cette négociation est souvent le suivant :

- Vous proposez un prix de vente.

- L'acheteur vous fait une proposition.
- Vous lui faite une contreproposition pour vous situer idéalement en dessous de la moitié restante : par exemple, vous proposez un appartement à 100 000 €. Votre acheteur vous en propose 90 000 €. Faites-lui une contre-proposition à 93 500 ou 94 000 € en indiquant que c'est votre dernier prix.
- L'acheteur valide votre contreproposition.

## 10. ACCEPTER L'OFFRE D'ACHAT :



Il s'agit de l'étape où vous notifiez par écrit aux acquéreurs de votre choix que vous acceptez leur offre. Attention, sachez que lorsque vous validez l'offre d'achat vous êtes engagés avec votre acquéreur et vous ne pourrez plus vous rétracter sous peine d'encourir des poursuites judiciaires.

Votre acquéreur ne peut pas se rétracter non plus, légalement parlant, mais il peut le faire dans les 10 jours suivant la signature du compromis. Donc s'il ne veut plus acheter à ce moment-là, malheureusement, il n'y a pas grand-chose à faire. On remet alors l'annonce en ligne et on recommence au point numéro 7.

## 11. SIGNER LE COMPROMIS DE VENTE :



La signature a lieu à l'agence à laquelle vous avez confié la vente ou chez le notaire si vous gérez l'affaire vous-même ou avec un agent commercial indépendant (type SAFTI, IAD...).

Si vous avez un notaire de confiance, faites appel à lui

pour toutes vos affaires patrimoniales. Sachez que votre acquéreur aura la possibilité de se rétracter dans les 10 jours après avoir signé comme l'autorise la loi SRU (Solidarité pour le Renouvellement Urbain)

## 12. L'ACQUÉREUR RASSEMBLE LES FONDS :



En tant que vendeur, il ne vous reste plus qu'à patienter. L'acquéreur a en effet plusieurs semaines (entre 6 et 8 selon les modalités) pour trouver un prêt. Il va faire le tour des banques ou confier son dossier à un courtier. Une fois la proposition de la banque acceptée, il faut généralement attendre encore entre 2 et 3 semaines

pour obtenir une réponse : validation ou refus du dossier.

**Attention** un accord de principe n'est pas forcément suffisant. Le dernier mot revient toujours au siège régional ou national, de la banque choisie.

## 13. SIGNER L'ACTE AUTHENTIQUE CHEZ LE NOTAIRE :



C'est le grand jour ! Idéalement, vous avez convenu avec vos acquéreurs d'une visite préalable de courtoisie, la veille au soir par exemple, ou le jour même, afin de

vérifier que le bien est toujours dans le même état. On en profite également pour relever les compteurs d'eau, d'électricité et de gaz, le cas échéant.

## 14. REMISE DES CLÉS :



C'est fait !  
L'acte a été signé et vous remettez les clés aux nouveaux propriétaires.  
Vous pouvez désormais célébrer ce moment.  
En route pour une nouvelle étape de votre vie !

C

OMMENT RENDRE VOTRE  
BIEN IRRESTIBLE ?

# 90 sec.

**C'est le nombre de secondes qu'il faut à un acquéreur pour se faire une idée générale de votre bien immobilier.**

*J'y crois fermement. Si on visite dans de bonnes conditions, on peut acheter. Mais si on rentre dans de mauvaises conditions, on n'achètera pas, quoi qu'il arrive. Donc le home staging, c'est du bon sens, avec un peu de réparations et de désencombrement, c'est un peu du «feng shui»*

Stéphane Plaza



Votre bien est jugé au premier regard, notamment la propreté et l'entretien des lieux. C'est pourquoi des améliorations, même mineures, peuvent vous aider à séduire les acheteurs potentiels, voire à augmenter le prix de vente. Il existe 3 axes d'améliorations : les rénovations, les réparations et l'entretien.

Vous n'iriez pas à un mariage sans vous faire beau. Alors,

comment voulez-vous que votre bien séduise sans un minimum d'efforts ?

Grâce à son expérience, un professionnel de l'immobilier connaît les attentes des acquéreurs potentiels et peut vous aider à maximiser l'attrait de votre maison ou appartement. Parfois, il suffit de peu de choses pour obtenir un avantage percutant lors de la mise en vente.

## LA RÉNOVATION

En règle générale, peu de propriétaires rénovent leur logement pour la vente. Et pourtant, des travaux mineurs peuvent faire toute la différence, en offrant notamment une impression de propreté.

Pour vous rapprocher du succès de votre vente, voici **quelques pistes essentielles.**

### LA CUISINE, pièce maîtresse de l'échiquier



*Le Bonheur est dans la cuisine*



Paul Bocuse

Depuis longtemps, les acheteurs sont sensibles à l'aspect moderne et au caractère fonctionnel de la cuisine.

C'est une pièce où les familles passent beaucoup de temps, donc toutes les améliorations ou rénovations que vous pourrez y apporter auront un impact direct sur la valeur de votre logement.

**Les acquéreurs et particulièrement les primo-accédants du XXI<sup>e</sup> siècle aspirent à une cuisine moderne.** Si vous devez investir dans une seule pièce de la maison, optez donc pour celle-là.

Pour autant, il n'est pas nécessaire de dépenser des milliers d'euros.

#### **Quelques astuces :**

- Repeindre les murs ou repeindre ne serait-ce que la faïence.
- Changer les poignées des tiroirs et placards. Les vieilles cuisines en chêne sont souvent en très bon état, mais pas au goût du jour. Vous changez les poignées, repeignez les portes, et le tour est joué ! Une cuisine en très bon état et vintage, c'est tout à fait hipster (et dans l'air du temps) !
- Utiliser des rouleaux de papier adhésif à poser comme du papier peint sur les placards.
- Changer le plan de travail...

**Une autre idée peu coûteuse est d'ajouter des rangements.**



## *Votre espace de rangement est votre paradis personnel*

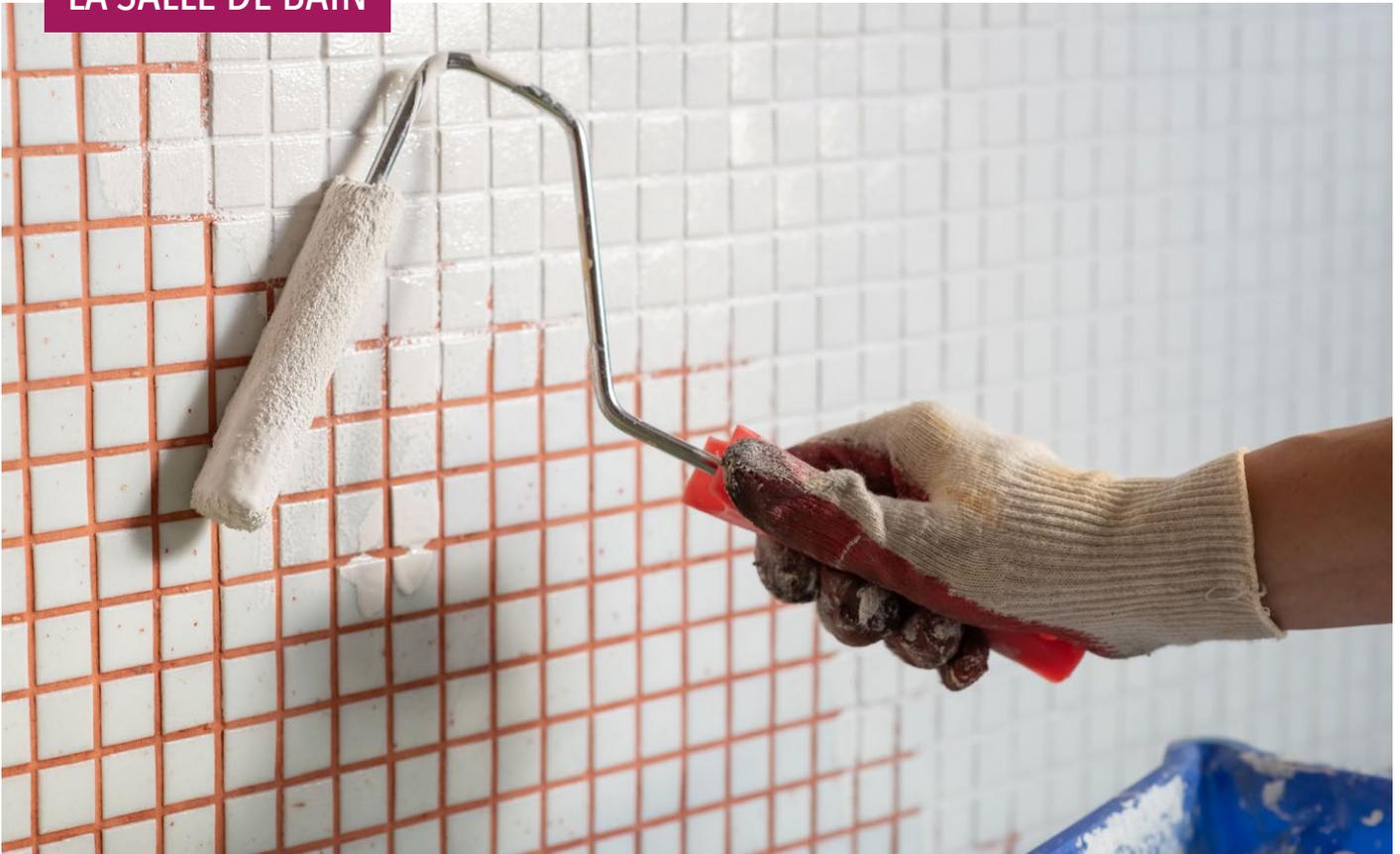


Marie Kondo – experte du rangement

Par exemple, comblez un coin vide de la pièce en ajoutant des étagères ou un garde-manger.

Un dernier conseil : aujourd’hui, la tendance est à la pièce de vie entière, donc ouverte et sans cloison entre le salon, la salle à manger et la cuisine. Le simple fait d’abattre ce mur peut déclencher un coup de cœur.

### LA SALLE DE BAIN



La salle de bain, tout comme la cuisine, est un élément important de votre propriété. **Investir dans cette pièce est un bon moyen d’augmenter la valeur perçue de votre bien.**

Pour remettre la salle de bain au goût du jour, repeignez les murs et le mobilier. Changez même ce dernier s’il est trop vieillissant. Remplacer un pommeau de douche n’est pas ruineux, mais peut faire penser aux futurs acquéreurs qu’ils n’auront pas de gros travaux immédiats.

De manière générale, optez pour des éclairages

importants, des miroirs de grande taille et de nombreux rangements.

Bien sûr, comme vous le savez déjà, l’humidité est l’ennemi numéro un des propriétaires, et la salle de bain en est souvent la première victime. Assurez-vous donc que la pièce est saine. Si vous n’avez pas encore installé de système de ventilation et que des traces d’humidité sont visibles, c’est sans doute le moment d’investir !

Une salle de bains rénovée, voire un peu modernisée, cesse d’être un problème urgent, à traiter avant même de pouvoir emménager.

## LES AMELIORATIONS ET REPARATIONS MINEURES :

**Il est primordial de s'imaginer à la place d'un acheteur potentiel.** « Si j'achète, à quel type de réparations je m'expose ? Qu'est-ce qui me dissuade finalement de faire une offre sur ce logement, alors que je suis intéressé ? ».

Bien sûr, vous n'allez pas engager des travaux conséquents simplement pour espérer plaire à tous les acheteurs. Cependant, **réparer les petits défauts** qui sautent aux yeux peut faire toute la différence entre recevoir une offre ou non.

Sans compter que toutes ces « petites » réparations peuvent aussi avoir un impact sur le montant de l'offre que vous allez recevoir.

### Extérieur

- Réparez ou remplacez tout ce qui est endommagé ou usé (les gouttières, les fenêtres, les volets, les marches, les allées, les clôtures...).
- Si vous avez une maison, retouchez les peintures extérieures si elles sont détériorées.
- Nettoyez ou peignez aussi la porte d'entrée pour une première impression et un accueil plus agréable.



## Intérieur

- Réparez ou remplacez les carreaux de carrelage ou faïence fissurés.
- Réparez les robinets et les toilettes qui fuient.
- Réparez, retouchez ou repeignez si nécessaire les murs, les plafonds, les sols et les fenêtres. **Utilisez absolument des couleurs claires et neutres afin d'illuminer les intérieurs.**
- **Remplacez ou ajoutez de nouvelles plinthes.**  
L'investissement est minime, mais ajoute une réelle plus-value.
- Veillez à ce que l'éclairage soit opérationnel et changez toutes les ampoules qui sont cassées.

## Les améliorations éco-énergétiques

Aujourd'hui, tout le monde passe au « vert ». Les améliorations et les réparations permettant d'économiser de l'énergie constituent donc un réel argument de vente, comme des fenêtres à double ou triple vitrage, ou des contre-portes qui maintiennent une température intérieure agréable toute l'année.

Pour toute rénovation effectuée en prévision de la vente, veillez à respecter deux règles importantes :

1. Évitez les rénovations excessives.
2. Ne procédez pas à des travaux qui vous plaisent personnellement, mais qui pourraient rebuter d'éventuels acheteurs.

Comme toujours, un professionnel expérimenté de l'immobilier saura vous conseiller.

## UNE ASTUCE LUMINEUSE



*En faisant scintiller notre lumière, nous offrons aux autres la possibilité d'en faire autant.*

Nelson Mandela

La lumière a un impact direct sur notre santé et notre bien-être. Nous avons un besoin vital de la vitamine D apportée par la lumière du soleil. Et personne ne veut vivre dans un logement sombre, où il est nécessaire d'utiliser constamment des éclairages artificiels.

**Assurez-vous donc qu'aucune fenêtre ne soit obstruée**, même partiellement, par du mobilier.

Planifiez les visites à des moments où vos volets seront ouverts, et la luminosité sera bonne ! En hiver, cela implique de viser le milieu de journée.

Les lampes/ampoules avec un nombre de watts important rendent les espaces plus grands. À l'inverse, les lumières douces permettent de créer une sensation de chaleur au niveau des espaces vides : Il faut éclairer fortement en lumière blanche la cuisine et la salle de bain ou les espaces de travail et ou de jeux.

**Ensuite des lumières douces sont propices pour la chambre et le salon.**

Vous l'aurez compris, une bonne luminosité peut avoir un impact direct sur la valeur perçue de votre bien.

## UN BON COUP DE PEINTURE



Pour augmenter simplement et efficacement la valeur perçue de votre bien, **rien de plus efficace qu'un coup de peinture !** Si l'effet est garanti, attention cependant à ne pas prendre trop de liberté dans le choix des couleurs. Des couleurs trop vives rebuteront certains acheteurs potentiels. **Privilégiez plutôt des teintes neutres**, comme le blanc, le beige, le blanc cassé, etc.

Si vous tenez à réduire les dépenses au minimum, alors peignez **UNIQUEMENT** les pièces les plus importantes, comme la cuisine, le salon et la salle de bain.

Songez aussi à retirer les tapisseries, qui ont souvent un impact négatif sur les acheteurs potentiels. Si elles ne leur conviennent pas, ils réalisent immédiatement qu'ils devront les enlever eux-mêmes, et ils savent sans doute que cela ne sera pas une partie de plaisir. Au final, les acquéreurs seront beaucoup plus à l'aise avec des murs peints plutôt qu'avec des tapisseries ou du papier peint vieillissants. Dans le cas où les murs ne sont pas en bon état vous pouvez poser du papier à peindre avec des motifs le plus neutres possibles et laisser le choix de la couleur à vos prochains propriétaires.



## RANGEZ

### Extérieur

Si vous possédez une surface extérieure, que ce soit un jardin ou une terrasse, pensez à tondre et ratisser la pelouse. Taillez les haies et les arbustes, et enlevez les mauvaises herbes. Éliminez les objets inutiles et encombrants. Nettoyez votre mobilier extérieur et enlevez tout ce qui est en mauvais état. Si vous avez une piscine, assurez-vous qu'elle soit propre.

### Désencombrez votre intérieur !

L'objectif est simple, vous devez maximiser les espaces, en adoptant le mode de vie des minimalistes afin de rendre votre bien le plus spacieux possible. Le plus simple, c'est d'inspecter chaque pièce une par une et de faire le tri entre les objets inutiles et ceux qui sont indispensables.

N'hésitez pas à vous débarrasser de la première catégorie en les vendant, sur Internet ou lors de vide-greniers, ou tout simplement en les donnant, aux amis, à la famille, Emmaüs, etc. Autrement, songez à des possibilités de stockage temporaire, que ce soit chez quelqu'un, dans votre garage ou bien encore en louant

un box. Dans tous les cas, cela vous facilitera aussi votre déménagement futur ! D'une pierre deux coups.

Présenter un bien désencombré, propre et spacieux va permettre aux acheteurs potentiels de se projeter, « Là, on mettra le canapé. Et ici le vélo d'appartement que tata Simonne nous a offert à Noël », ce qui est une étape cruciale avant d'envisager la formulation d'une offre.

Si vous avez suffisamment de budget et que vous souhaitez créer encore plus d'espaces, vous pouvez supprimer des cloisons, abattre des murs non porteurs, enlever des meubles imposants.

### Pour en finir avec le désordre...

En règle générale, un logement encombré a tendance à paraître plus petit et moins lumineux. Au contraire, un lieu rangé et propre permet à l'acquéreur de se focaliser sur ce qu'il va pouvoir en faire, comment il va pouvoir l'agencer. Mettez toutes les chances de votre côté et rangez et aérez avant la prise des photos et les visites.

“ *Vivre dans une maison ordonnée influe de manière positive sur tous les autres aspects de votre vie* ”

**L** E JUSTE PRIX !

## OU COMMENT VENDRE RAPIDEMENT ET DANS LES MEILLEURES CONDITIONS ?

Déterminer le prix de mise en vente est un exercice d'équilibre délicat, mais crucial. Vous ne voulez pas fixer un prix trop élevé, qui découragerait des offres sérieuses, mais vous ne voulez pas non plus fixer un prix trop bas, que vous regretteriez par la suite.

Évitez les deux erreurs les plus fréquentes ! Premièrement, non, le temps ne joue pas en votre faveur. Et deuxièmement, le prix de vente n'est certainement pas lié à vos propres projets.

### **C'est le marché qui détermine la valeur de votre bien et non vous-même !**

Vous avez peut-être des objectifs financiers, ou vous venez de faire une offre sur un autre logement. Peu importe, vous n'êtes malgré tout pas en mesure d'imposer vos conditions au marché. C'est lui qui détermine la valeur de votre bien au moment de la mise en vente.

### **Soyez objectif.**

Le marché ne s'intéresse pas au prix auquel vous avez acheté votre bien. Il n'a pas non plus d'égard pour la somme que vous devez rassembler pour acheter votre prochaine propriété. Mettez ces aspects de côté afin de vous positionner de manière cohérente et objective sur le marché de vente.

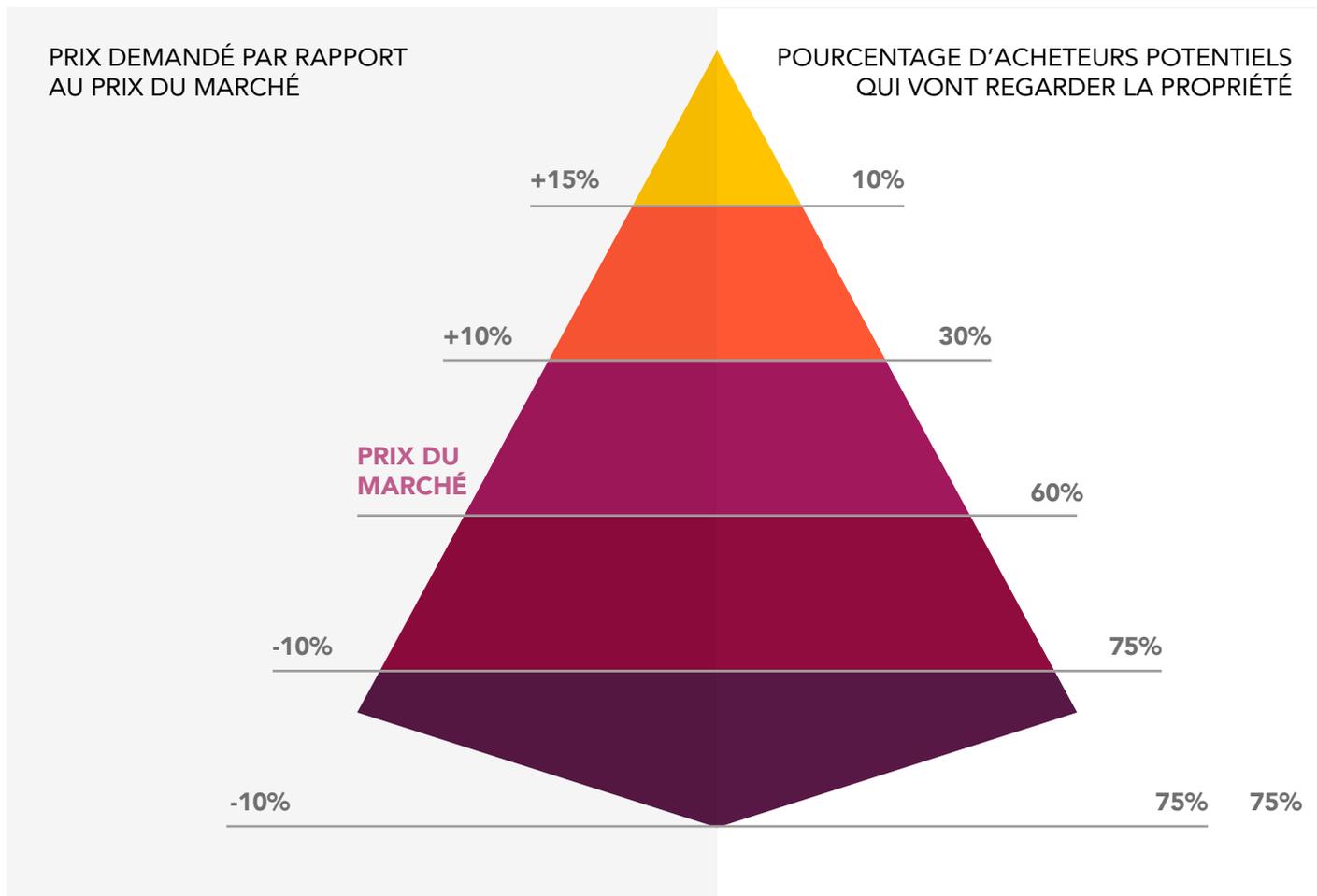
Vendre peut se faire désormais tout au long de l'année. Toutefois il y a toujours une forte demande à partir de mars qui s'étale jusqu'à juin. En effet les familles qui souhaitent déménager le font en fonction des rentrées scolaires pour éviter à leurs enfants un changement d'école en milieu d'année. Ces dernières vont donc essayer de trouver leur maison autour de mars avril mai pour pouvoir emménager durant la période des vacances d'été.

Cela fonctionne également bien pour les jardins. Le printemps est propice à avoir de jolis jardins fleuris ou en bourgeonnement.



## COMMENT ATTIRER DES ACHETEURS PRÊTS À PAYER PLUS QUE LA VALEUR MARCHANDE RÉELLE ?

La tarification de votre bien a un impact direct sur le nombre d'acheteurs et d'offres que vous attirerez :



Attirer des acheteurs qualifiés et motivés, et prêts à payer au-delà de la valeur marchande réelle, est un art délicat : pour cela **il est important de mettre votre maison en valeur** (par les exemples donnés plus haut et par un reportage photo ou vidéo réalisé par un professionnel)

Vous avez plus de chances d'obtenir une valeur marchande supérieure à celle, réelle, de votre logement

si vous vendez lors de la deuxième et jusqu'à la cinquième semaine suivant la mise sur le marché.

En effet, à l'exception des marchés chauds, les logements attirent généralement plus d'intérêt parmi les acheteurs potentiels au cours de cette période. **Bref, le timing est crucial, et dans le cas présent, le temps c'est de l'argent !**

## NE PAS SUREVALUER LE BIEN AU MOMENT DE LA MISE EN VENTE.

Au-delà des cinq semaines, votre logement en vient à être considéré comme un bien qui a été rejeté par les autres acheteurs. Par conséquent, il fait moins le « buzz », génère moins d'offres, et vous avez moins de chances d'obtenir le prix de vos rêves. C'est pourquoi il est crucial de fixer le prix correctement dès le début, afin de conclure dans cette fenêtre de 2 à 5 semaines.

Il pourrait sembler logique de surestimer le prix initial, pour ensuite le réduire en fonction des circonstances, mais cela fonctionne rarement. Au contraire, les vendeurs qui surestiment leur bien au départ finissent souvent par obtenir un prix plus bas que la valeur marchande du bien.

**En définitive, plus le temps passe et plus la valeur de votre bien diminue.**

D'une part, nombre d'acheteurs ne réagissent pas à la commercialisation d'un bien jugé trop cher. Certains d'entre eux, pourtant intéressés sur le papier, ne verront même pas votre bien, car ils limitent leurs recherches à une gamme de prix plus basse. Et de surcroît, bien des agents immobiliers ont tendance à ne pas multiplier les visites d'un bien qu'ils savent trop cher.

Au final, avec moins de visites, vous avez tout simplement moins de chances de vendre.

**En conclusion, évaluez votre bien de manière réaliste dès le départ ! Vous tirerez ainsi mieux parti de sa fenêtre d'exposition maximale et de l'intérêt et des émotions des acheteurs.**



**Avec un prix réaliste, plutôt qu'une surévaluation, vous générez non seulement plus de visites, mais vous attirez également les acheteurs idéaux : qualifiés, motivés et prêts à payer le prix fort.**

U

N MARKETING EFFICACE

***L*** a commercialisation réussie d'une maison ou d'un appartement est un processus complexe et à plusieurs facettes. La vente de votre bien sera grandement facilitée par un marketing pertinent.

Le marketing englobe les sujets abordés dans ce guide, préparation du domicile, prix de vente ainsi que d'autres points essentiels pour atteindre votre objectif de vente : supports publicitaires (panneaux, annonces sur internet), mise en réseau...

Toutes ces opérations ont un seul objectif : **maximiser l'exposition et l'attrait de votre logement**, pour augmenter mécaniquement le nombre de visites et d'offres.

Un professionnel de l'immobilier expérimenté dispose des connaissances, de l'expertise, du réseau, d'un portefeuille de contacts et des ressources nécessaires pour mettre en œuvre un plan d'ensemble efficace.



# CONCLUSION DE L'AUTEUR

**J'espère que ces quelques pages vous auront apporté ce que vous cherchez et si possible quelques clés pour accomplir votre projet de vie en toute sérénité.**

Si toutefois vous avez des questions concernant ce guide, voire un projet immobilier à concrétiser, vous pouvez me contacter par téléphone au **06.67.27.48.99** ou par mail à **axel.gasquet@blois-immo.fr**.

Je serai ravi de **vous offrir une estimation de votre bien** et surtout des conseils pour la réalisation de votre projet.



**Axel GASQUET**  
Conseiller en immobilier

