



ORMESSON
IMMOBILIER

01 39 64 89 92

INFO@ORMESSONIMMOBILIER.COM
WWW.ORMESSONIMMOBILIER.COM

GUIDE DE VENTE

LES ÉTAPES POUR RÉUSSIR VOTRE TRANSACTION IMMOBILIÈRE.

Ce guide détaille l'ensemble du processus de vente :
de la première étape de l'estimation jusqu'à
la signature définitive.



2 rue d'ormesson - 95170 Deuil la Barre
Lundi - 14h00-19h00 / Mardi au samedi 9h30-12h30 et 14h-19H





LES 9 ÉTAPES POUR VENDRE VOTRE BIEN

- 1 - ESTIMER VOTRE BIEN
- 2 - CHOISIR VOTRE AGENCE
- 3 - CONSTITUER VOTRE DOSSIER TECHNIQUE
- 4 - METTRE EN VALEUR VOTRE BIEN
- 5 - ETABLIR UN PLAN DE COMMUNICATION
- 6 - FAIRE VISITER
- 7 - RECEVOIR & ACCEPTER UNE OFFRE
- 8 - PREPARER UN AVANT CONTRAT
- 9 - SIGNER



ORMESSON
IMMOBILIER

01 39 64 89 92
INFO@ORMESSONIMMOBILIER.COM
WWW.ORMESSONIMMOBILIER.COM

2 - BIEN CHOISIR VOTRE AGENCE

LISTE DE QUESTIONS À SE POSER POUR CHOISIR SON AGENCE

Quelle est la réputation de l'agence ?

Combien de collaborateurs vont effectivement travailler sur mon appartement ?

Est-ce une agence indépendante, une franchise ou un groupe d'agences intégrées comme Ormesson immobilier ?

Est-ce que l'agence est bien située ? La localisation de l'agence va attirer des acheteurs et maximisera l'exposition de votre bien.

Les collaborateurs de l'agence sont-ils des vrais professionnels de l'immobilier, formés, encadrés, réalisant de nombreuses transactions, ou des indépendants liés à l'agence ?

Quels moyens l'agence va-t-elle mettre en œuvre pour vendre mon bien ?

Photos professionnelles :

OUI

NON

Visites immersives :

OUI

NON

Compte rendu pour chaque visite :

OUI

NON

Point sur la commercialisation hebdomadaire :

OUI

NON



3 – CONSTITUER VOTRE DOSSIER TECHNIQUE

Tous les éléments du dossier de vente doivent être validés et vérifiés avant un accord avec un acquéreur, car toute information non communiquée en amont peut fragiliser la vente ou entraîner une renégociation du prix.

IL EST INDISPENSABLE DE FAIRE RÉALISER TOUS LES DIAGNOSTICS TECHNIQUES OBLIGATOIRES :



Carrez



Plomb



Amiante



DPE



ERNMT



Electricité



Gaz

Il faut aussi faire valider par votre agent immobilier le dossier juridique et technique du bien (annexion de surface, création d'ouverture, percement de mur porteur, conformité des plans existants avec le RCP...).

Depuis la loi ALUR, votre agent immobilier pourra aussi prendre contact avec votre notaire pour préparer le dossier afin de ne pas perdre de temps lors d'une acceptation d'offre ultérieure (récupération des modificatifs à l'EDD, pré état-daté...)

Votre agent Ormesson immobilier vous fournira le récapitulatif des documents et démarches à fournir, et pourra les rechercher et les réaliser pour vous. Dans le cadre d'un mandat exclusif, Ormesson Immobilier vous rembourse les diagnostics.





4 – METTRE EN VALEUR VOTRE BIEN

Faire une bonne première impression est indispensable pour réaliser une belle vente.

Pour que de potentiels acquéreurs reconnaissent immédiatement les qualités de votre bien, il faut le présenter sous son meilleur jour et donner un maximum d'informations :

Plans, photos HD professionnelles, visites virtuelles sont des outils indispensables et extrêmement efficaces.



5 - ETABLIR LA BONNE STRATEGIE DE COMMUNICATION

Celle-ci doit être clairement établie avec votre agent immobilier en fonction de vos objectifs et contraintes, et de ses conseils.

En fonction du bien, du marché, de la période de l'année, la bonne stratégie peut être très différente :

Cela peut aller du travail uniquement sur le fichier clients de l'agence, sans aucune communication, à une diffusion plus ou moins extensive sur les portails immobiliers, la presse quotidienne ou hebdomadaire ou la presse.

LES OUTILS DE COMMUNICATION SONT RICHES ET VARIÉS.

SeLoger

**LOGIC
-IMMO
.COM**



40 portails
d'annonces
partenaires

Vitrine
Ormesson
Immobilier



**ORMESSON
IMMOBILIER**

01 39 64 89 92

INFO@ORMESSONIMMOBILIER.COM
WWW.ORMESSONIMMOBILIER.COM

6 – FAIRE VISITER VOTRE BIEN

C'est un moment clef qui permettra ou non à l'acheteur de se projeter dans le bien. Plusieurs règles permettent d'améliorer l'expérience du visiteur :
Un appartement propre, bien rangé, le plus neutre possible en matière de décoration

L'absence des propriétaires, qui permet aux visiteurs de prendre leurs aises et d'exprimer leur vrai ressenti (la présence des propriétaires peut être dans certains cas pertinente lors de revisites et une fois que les acheteurs ont montré un intérêt).

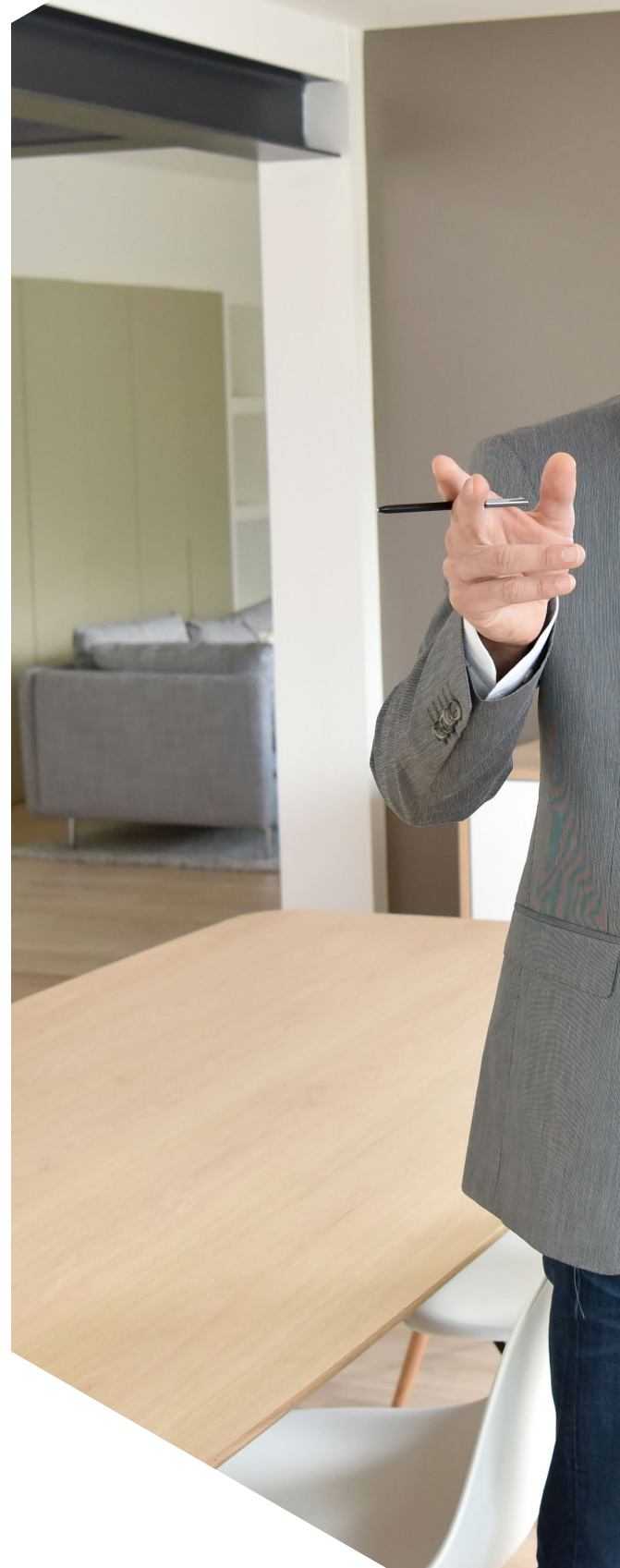
L'agent immobilier qui accompagne le visiteur n'a pas vocation à donner toutes les réponses techniques ou juridiques sur place (cela sera fait à l'agence avec l'agent qui est en contact avec le propriétaire et maîtrise parfaitement le dossier).

Sachez que près de 30 % des visites sont réalisées en dehors des horaires de bureau, c'est pourquoi Ormesson Immobilier organise des visites 6 jours/7, samedi inclus, et toute la journée de 9h30 à 20h.

Mon agent/conseiller : Contact :

Consignes de visites : (Clés, Code, Horaires)

Agenda des visites:



7 – RECEVOIR ET ACCEPTER UN OFFRE

**POUR QU'UNE OFFRE D'ACHAT SOIT VALIDE,
IL FAUT QU'ELLE SOIT FORMALISÉE PAR UN ÉCRIT DE L'OFFRANT, QUI EN PRÉCISE :**

Le montant

Les conditions du financement
Un délai de validité

Les éventuelles
conditions exigées

C'est à l'agent immobilier d'obtenir toutes les informations, et de tester la motivation du candidat, afin de s'assurer que l'offre « ira au bout ». Près de 2/3 des offres réalisées en direct par des particuliers débouchent sur une rétractation.

L'acceptation d'une offre d'achat doit également être formalisée par écrit par tous les mandants et préciser le prix net vendeur, les honoraires d'agence et les éventuelles conditions exigées par les vendeurs (délais...)

Par expérience, voici quelques faits constatés quotidiennement et à garder en tête: Les premières offres sont le plus souvent les meilleures.

Le vendeur doit faire une contre-offre à une offre, même basse, pour ne pas rompre la négociation.

Certaines agences ont pour politique de ne pas transmettre toutes les offres pour ne pas parasiter une négociation en cours. Chez Ormesson Immobilier, la transparence est essentielle et toute offre reçue est immédiatement transmise au vendeur pour décider ensemble de la meilleure décision à prendre.

L'acceptation formelle d'une offre vous engage à vendre, mais l'acquéreur peut se rétracter tant qu'un acte n'est pas signé, et pendant le délai de rétractation prévu par la loi qui est maintenant de 10 jours.





8 – PREPARER UN AVANT CONTRAT

Une fois l'offre d'achat acceptée, l'agence rédige un mémo reprenant toutes les conditions de la vente, à destination des notaires qui vont préparer l'avant-contrat, ou promesse de vente. Toutes les informations sur le bien et la copropriété sont également transmises.

Suite à la loi ALUR, et l'obligation de fournir certaines informations dès l'avant-contrat (comme l'ensemble des modificatifs au règlement de copropriété), le délai pour signer s'est allongé et prend généralement 15 jours à 1 mois. D'où l'importance pour le vendeur d'avoir préparé le dossier en amont avec son agent et son notaire pour accélérer le processus.

Après cette signature, le vendeur est engagé à vendre mais l'acheteur bénéficie de 10 jours pour changer d'avis sans frais, puis des conditions suspensives, s'il y en a (par exemple d'obtention d'un prêt : si le prêt n'est pas obtenu, l'acheteur pourra récupérer l'indemnité d'immobilisation versée – généralement 5%).

Contact de mon notaire :

Contact notaire acquéreur :

Date de compromis :

Date envisagée signature définitive :

Email.

Tél.

9 – SIGNER LA VENTE DEFINITIVE

Le délai est généralement de **3 mois**, le temps nécessaire pour la levée des conditions suspensives (d'urbanisme, d'obtention de prêt...), mais peut être accélérée ou retardée en cas d'accord entre les parties.

Lors de la vente définitive, l'acheteur verse le reste du montant prévu (95% du prix de vente). Les honoraires d'agences sont également versés au moment de la vente.

Pendant tout le processus, l'agence assiste vendeur et acquéreur dans leurs diverses démarches (déménagement, assurance habitation, travaux, passage des contrats EDF, GDF...). Ormesson Immobilier propose également un service Location/Gestion très performant pour les acheteurs qui réalisent un investissement locatif.

Contact déménageurs :

Dernière visite programmée :

Penser à vider votre cave :

Relever vos compteurs : EDF | GDF



ORMESSON
IMMOBILIER