IMMO & CIE

LES 7 ÉTAPES À SUIVRE
POUR VENDRE SON BIEN IMMOBILIER

ÉTAPE 1
DÉFINITION DE VOTRE PROJET IMMOBILIER

Objectif : déterminer votre projet

Pourquoi voulez-vous vendre ?

Avez-vous des contraintes temporelles ?

ÉTAPE 2
ACCOMPAGNEMENT AVEC UN AGENT IMMOBILIER

Objectif : avoir l'avis et l'accompagnement d'un expert immobilier

Il vous conseille pour réussir votre vente

Il a des connaissances du marché local et des contraintes légales

Il est à l'écoute de vos besoins

Il est un très bon négociateur

ÉTAPE 3
ESTIMATION DE VOTRE BIEN IMMOBILIER

Objectif : savoir combien vaut votre bien

Prise en compte des tendances du marché

Critères d'évaluation du bien :

Situation géographique
Agencement
Exposition
État

ÉTAPE 4
CRÉATION D'UN DOSSIER AVEC LES DOCUMENTS OBLIGATOIRES

Objectif : fournir un dossier complet aux futurs acquéreurs

Documents relatifs au bien immobilier :

Titre de propriété
Attestation de travaux
Plans du bien
Règlement de copropriété (pour un appartement)

IMMO & CIE

LES 7 ÉTAPES À SUIVRE

POUR VENDRE SON BIEN IMMOBILIER

ÉTAPE 1

DÉFINITION DE VOTRE PROJET IMMOBILIER

Objectif : déterminer votre projet

Pourquoi voulez-vous vendre ?

Avez-vous des contraintes temporelles ?

ÉTAPE 2

ACCOMPAGNEMENT AVEC UN AGENT IMMOBILIER

Objectif : avoir l'avis et l'accompagnement d'un expert immobilier

Il vous conseille pour réussir votre vente

Il a des connaissances du marché local et des contraintes légales

Il est à l'écoute de vos besoins

Il est un très bon négociateur

ÉTAPE 3

ESTIMATION DE VOTRE BIEN IMMOBILIER

Objectif : savoir combien vaut votre bien

Prise en compte des tendances du marché

Critères d'évaluation du bien :

Situation géographique
Agencement
Exposition
État

ÉTAPE 4

CRÉATION D'UN DOSSIER AVEC LES DOCUMENTS OBLIGATOIRES

Objectif : fournir un dossier complet aux futurs acquéreurs

Documents relatifs au bien immobilier :

Titre de propriété
Attestation de travaux
Plans du bien
Règlement de copropriété (pour un appartement)

Documents techniques obligatoires, certifiés par un professionnel

Risques d'exposition au plomb (CREP)
État d'amiante
Présence de termites
État de l'installation intérieure de gaz et électricité

Risques naturels et technologiques (ERNT)
Pollution des sols
Performance énergétique (DPE)

ÉTAPE 5

VALORISATION DE SON BIEN POUR LES VISITES

Objectif : faire en sorte que l'acheteur se projette dans le bien

Faire le grand ménage

Dépersonnaliser la décoration

Rendre le bien spacieux en déplaçant les objets volumineux

Réparer les petits défauts (peinture, bricolage etc.)

Réaliser les travaux si nécessaire

ÉTAPE 6

FORMALISATION DE LA VENTE IMMOBILIÈRE

Objectif : formuler les conditions de vente et acter la vente

Signature d'un mandat de vente

Promesse unilatérale de vente ou d'achat
OU
Compromis de vente

Acte authentique de vente chez le notaire

ÉTAPE 7

FÉLICITATIONS, VOUS AVEZ VENDU VOTRE BIEN !

Objectif : célébrer votre vente

Inviter des amis

Prévoir un bon repas

Ne pas oublier le champagne (avec modération)

GRÂCE À IMMO & CIE ET SON ACCOMPAGNEMENT

VOUS POURREZ VENDRE VOTRE BIEN DANS LES MEILLEURES CONDITIONS !

IMMO & CIE

148, rue Nationale
59710 Pont-à-Marcq

03 20 84 75 53

contact@immoetcie.fr
immoetcie.fr

Réalisation : www.kolo.fr