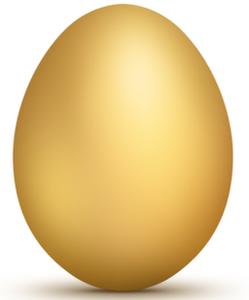


# 7

# règles d'or



## Pour réussir la vente de son bien



**Guide COMPLET**

# Guide : Vendre sa propriété

## SOMMAIRE

- Introduction / Qui sommes-nous ? ..... 2
- **7 règles d'or** pour vendre son bien ..... 3
- Les **14 étapes d'une vente** à suivre .... 10
- Les **10 erreurs** à éviter ..... 11
- Nos **10 astuces home-staging** ..... 12
- Nos **Témoignages** clients ..... 13
- **Coaching immobilier OFFERT** ..... 14
- **Estimation de propriété OFFERTE** ..... 15

# Guide : Vendre sa propriété

## Introduction

*Merci d'avoir téléchargé ce guide !*

Lorsque vous vendez un bien immobilier, vous souhaitez deux choses : le prix le plus élevé et le moins de stress possible. Ce guide vendeur a rassemblé toutes les informations afin de vous aider à réaliser ces deux choses.



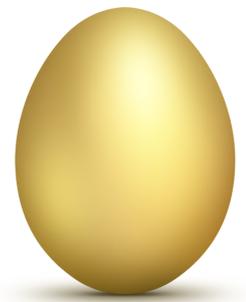
Habitat Conseil Immobilier travaille depuis de nombreuses années avec les propriétaires pour garantir les meilleures ventes. En fait, nous avons mis à profit nos 10 années d'expérience dans le secteur immobilier. Notre engagement envers nos clients a toujours été notre priorité et c'est la passion qui nous permet de gérer efficacement tous les aspects de notre travail.

Nous travaillons en étroite collaboration avec les propriétaires vendeurs afin d'assurer les meilleurs résultats. Lorsque vous êtes partenaire avec nous, vous bénéficiez de nos connaissances du marché immobilier de la Saône-et-Loire, et de notre réseau d'acheteurs à l'international qui affectionnent la côte Chalonnaise. Ce qui vous permet d'être en avance sur les autres. Vous bénéficiez aussi de toute notre énergie, notre savoir-faire et notre engagement pour atteindre l'excellence. Nous travaillons afin d'obtenir les meilleurs résultats pour vous.

**Nous espérons que ce Guide vous sera utile et qu'il vous aidera à vendre votre bien au prix qu'il mérite.**

# Guide : Vendre sa propriété

## Règle d'or n°1



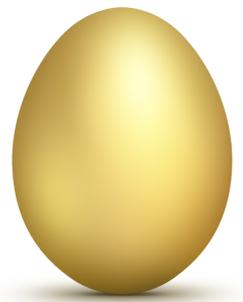
### Fixez un Prix juste et cohérent avec votre marché

Pour vendre votre logement rapidement la première étape est de fixer un prix juste. Il est alors primordial de connaître son marché. Pour cela, l'idéal est de faire estimer votre bien par une agence immobilière experte (comme HCI). Sachez également qu'en surestimant votre bien, vous réduisez le nombre d'acheteurs potentiels, ainsi que sa valeur perçue. En effet, lors d'un achat immobilier, les acheteurs définissent en amont leur budget et font énormément de recherches dans leurs fourchettes de prix. Si votre bien est trop cher par rapport à la moyenne de votre secteur, il n'apparaîtra pas dans leurs résultats de recherches.

Pour fixer le prix de vente idéal et correspondant à la typologie de votre bien : faites-vous aider par un expert immobilier qui connaît parfaitement votre secteur. Habitat Conseil Immobilier vous offre une estimation immobilière gratuite et un accompagnement sur-mesure, pour vous permette de trouver l'acheteur idéal rapidement.

Ainsi, vous valoriser votre bien aux yeux des acquéreurs.



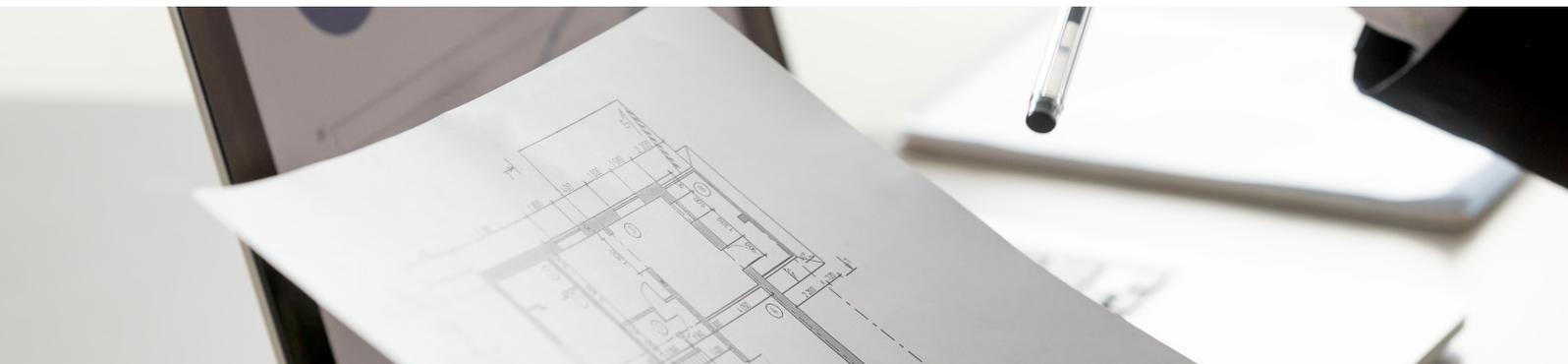


### Préparez tous les documents obligatoires

Pour vendre rapidement son bien, il faut anticiper et réunir tous les documents nécessaires que les acheteurs potentiels pourront vous demander pendant les visites, et que vous devrez fournir chez le notaire lors du compromis de vente. Préparez chacun de ces documents avant de publier vos annonces pour éviter les mauvaises surprises

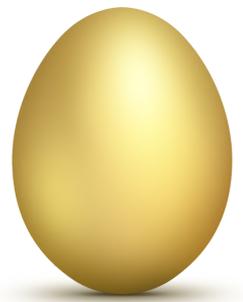
En priorité : faites réaliser les diagnostics obligatoires par un diagnostiqueur agréé. Ces documents vous seront demandés systématiquement par les acquéreurs. Ces diagnostics sont une mine d'informations car ils sont considérés comme étant la preuve de l'état général de votre habitation par les acquéreurs potentiels.

Que ce soit l'électricité, le gaz, le métrage précis de la loi Carrez... tout est recensé sur les diagnostics. À noter que si vous fournissez aux acheteurs potentiels les diagnostics dès la fin de leurs visites, ces derniers pourront bien évidemment vous faire une offre plus rapidement pour acheter votre propriété.



# Guide : Vendre sa propriété

## Règle d'or n°3



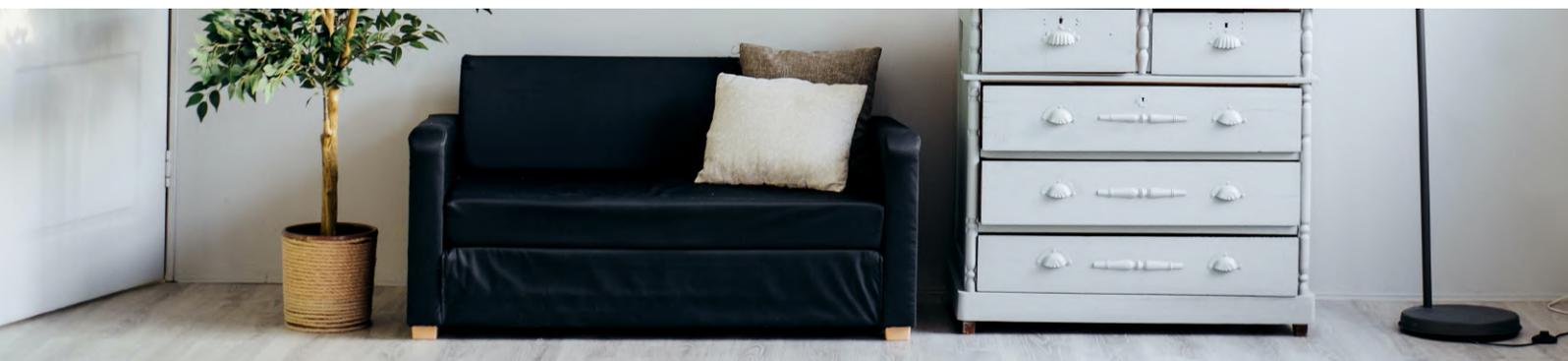
### Dépersonnalisez votre logement

Pour que les acquéreurs potentiels puissent se projeter dans votre bien lors des visites, vous devez le désencombrer et optimiser votre espace.

L'objectif est que votre logement soit le plus épuré possible pour que les visiteurs puissent se projeter. Ainsi, ces derniers pourront facilement imaginer l'agencement idéal pour leur nouvelle vie.

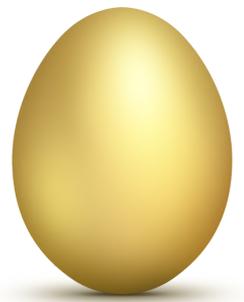
De plus, ils pourront aisément prévoir certains aménagements tels que la création d'une nouvelle pièce, un agrandissement, ou encore d'autres types de travaux.

Il est donc primordial que vous supprimiez toute forme de personnalisation dans votre bien et vous retiriez les meubles trop encombrants, empêchant les acheteurs de se projeter durant les visites.



# Guide : Vendre sa propriété

## Règle d'or n°4



### Soignez vos annonces et vos photos

Alors oui : cela paraît évident pour la plupart des propriétaires. Cependant, sachez que la plupart des annonces immobilières ne sont pas adaptées aux acheteurs. Par conséquent, en soignant vos annonces (en y insérant des photos professionnelles par exemple), vous augmenterez considérablement la valeur de votre bien aux yeux des acquéreurs, et vous augmenterez vos chances d'une vente rapide.

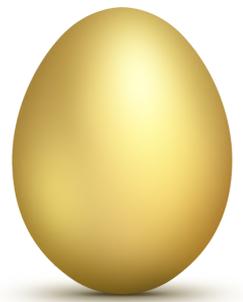
Sur le texte de l'annonce : prenez soin de recenser toutes les caractéristiques de votre bien, sa localisation, etc ... Vous éviterez ainsi d'être sollicité inutilement par de nombreux acquéreurs n'ayant pas assez de précisions sur l'annonce.

Concernant les photos, sachez que la plupart des acheteurs regardent uniquement la première photo d'une annonce pour se laisser "accrocher". Il est donc primordial que vous choisissiez la photo la plus valorisante, pour que les acheteurs aient envie de lire votre annonce et visiter votre bien.



# Guide : Vendre sa propriété

## Règle d'or n°5



### Ne pas afficher sa propriété partout

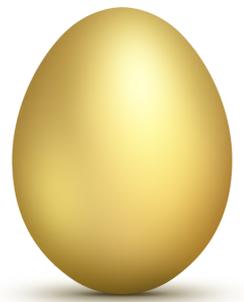
La plupart des vendeurs pensent qu'en surexposant leurs annonces, ils augmentent leur chance de trouver un acheteur potentiel. Malheureusement en faisant ainsi : c'est l'inverse qui se produit !

En effet, si vous diffusez votre annonce dans plusieurs agences et sur plusieurs sites, vous risquez de décrédibiliser votre logement aux yeux du marché et des acheteurs.

Pourquoi ? Car comme évoqué précédemment, les acheteurs se méfient des biens qu'ils voient partout et ne prennent pas la peine de contacter les vendeurs et de réserver des visites !

Un bien que l'on voit partout engendre une perception de défauts cachés aux yeux des acheteurs potentiels.





### Vérifiez la solidité financière des futurs acquéreurs

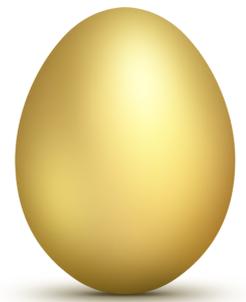
À partir du moment où vous signerez un compromis de vente avec un acheteur potentiel, sachez que la vente de votre bien sera bloquée jusqu'à la fin des conditions suspensives.

Dans le cas où le dossier de financement du futur acquéreur n'est pas suffisamment solide, la vente de votre logement ne sera pas finalisée.

Résultat ? Vous aurez perdu un temps précieux pour trouver un acheteur au profil idéal. Il vous est donc primordial de vérifier la solidité financière de votre acquéreur.

Pour cela, vous pouvez lui demander qu'il vous fournisse une lettre de confort, qui prouvera que sa banque est informée de son projet d'achat immobilier.





### Faites-vous accompagner par une agence sérieuse

De nombreux propriétaires pensent qu'ils peuvent vendre eux-mêmes leur bien, en raison des frais d'agence qu'ils jugent élevés, ainsi que des sites traditionnels où ils peuvent diffuser eux-mêmes leurs annonces. Sachez que la vente entre particuliers est moins efficace dans le secteur de l'immobilier. Si vous souhaitez vendre votre logement rapidement et au meilleur prix, vous devez privilégier les agences immobilières de votre secteur. Ainsi, vous pourrez bénéficier de leur immense réseau d'acheteurs.

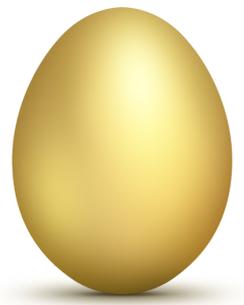
De plus, une agence comme HCI sait détecter les mauvais acheteurs qui sollicitent les vendeurs « particuliers » uniquement par curiosité, ceux dont le projet n'est pas encore bien défini et ceux qui n'ont pas un dossier de financement solide. vous éviterez ainsi les mauvaises surprises et une perte de temps considérable.



# Guide : Vendre sa propriété

## Les 14 étapes d'une vente

---



En respectant chacune de ces étapes du processus de vente, vous répondrez à la fois à vos propres besoins, mais aussi à ceux de l'acheteur.

**Étape 1 :** Évaluez vos besoins.

**Étape 2 :** Estimez la valeur de votre propriété.

**Étape 3 :** Déployez une stratégie marketing personnalisée.

**Étape 4 :** Faites réaliser tous les diagnostics obligatoires.

**Étape 5 :** Signez votre mandat de vente et lancer la vente.

**Étape 6 :** Préparez votre logement pour les visites

**Étape 7 :** Faites visiter votre propriété à des acheteurs potentiels

**Étape 8 :** Étudiez les offres d'achats reçues

**Étape 9 :** Négociez les prix de vente si besoin

**Étape 10 :** Approuvez l'offre d'achat la plus intéressante

**Étape 11 :** Signez le compromis de vente

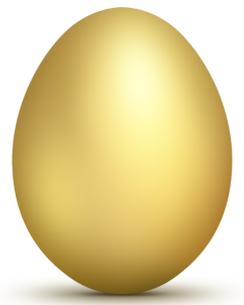
**Étape 12 :** Acquérez le financement de l'acheteur

**Étape 13 :** Signez l'acte authentique chez le notaire

**Étape 14 :** Remettez les clés à l'acheteur

# Guide : Vendre sa propriété

## Les 10 erreurs à éviter



Évitez ces 10 erreurs pour vendre votre bien au meilleur prix

**Étape 1 :** Fixer un prix de vente trop élevé.

**Étape 2 :** Fixer un prix de vente trop bas.

**Étape 3 :** Avoir un prix fixe à l'esprit.

**Étape 4 :** Révéler votre prix trop tôt.

**Étape 5 :** Ne pas faire la promotion de votre propriété.

**Étape 6 :** Ne pas faire de visites ouvertes.

**Étape 7 :** Une mauvaise présentation de votre maison.

**Étape 8 :** Lister sa propriété dans plusieurs agences.

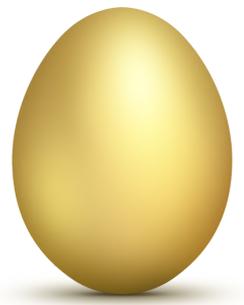
**Étape 9 :** Choisir l'agence avec l'honoraire le plus bas.

**Étape 10 :** Choisir la mauvaise structure d'honoraire.

Je veux éviter les erreurs 

# Guide : Vendre sa propriété

## Les 10 astuces home-staging



Rendez votre bien attractif en appliquant ces 10 conseils.

**Astuce 1** : Désencombrez chaque pièce.

**Astuce 2** : Rangez votre logement.

**Astuce 3** : Dépersonnalisez votre Bien.

**Astuce 4** : Réalisez quelques travaux.

**Astuce 5** : Rafraîchissez vos meubles.

**Astuce 6** : Favorisez une peinture moderne.

**Astuce 7** : Harmonisez les couleurs et les styles.

**Astuce 8** : Décorez votre logement.

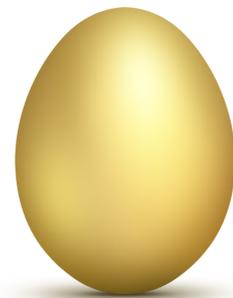
**Astuce 9** : Entretenez votre extérieur.

**Astuce 10** : Concentrez-vous sur votre cuisine et votre salle de bains.

Mon coaching immobilier 

# Guide : Vendre sa propriété

## Témoignages clients



M

**Marie Monnot**

1 avis



★★★★★ il y a un an

Nous avons choisi en exclusivité le service de l'Agence HIC immobilier pour la vente de la maison de nos parents.

Le dossier a été suivi par Antoine qui a fait preuve de professionnalisme, de sérieux, de réactivité. Il y a rajouté de la convivialité, de la compassion ce qui a rendu nos échanges agréables et un aboutissement inévitable plus serein.

Merci à lui, Nous lui souhaitons ainsi qu'à l'agence de belles affaires méritées.

Nous sommes 5 dans la fratrie et avons tous le même avis

Visité en septembre 2019

B

**Benjamin DURGET**

1 avis



★★★★★ il y a 9 mois

Antoine qui a su vendre notre bien avec beaucoup de professionnalisme, un agent comme on aime avoir : sympathique, réactif, à notre écoute ! BRAVO ET MERCI

Très bonne agence immobilière !

Visité en octobre 2020

a

**amandine breil**

1 avis



★★★★★ il y a un an

**Aspects positifs :** Professionnalisme, Qualité, Rapport qualité-prix, Réactivité

Antoine est extra, professionnel, à l'écoute, il c'est donné la peine de nous accompagner et de prendre du temps pour vendre notre appartement, merci à lui, ma nouvelle vie commence maintenant et en parti grace à lui !

Visité en juin 2020

C

**Cyril voirin**

1 avis



★★★★★ il y a 11 mois

**Aspects positifs :** Professionnalisme, Réactivité

Antoine a su être réactif et à l'écoute pour vendre mon appartement rapidement malgré le contexte du covid

Visité en août 2020

A

**Alice Villecourt**

2 avis



★★★★★ il y a 2 mois

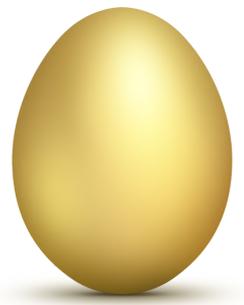
**Aspects positifs :** Professionnalisme, Qualité, Rapport qualité-prix, Réactivité

Professionnalisme garanti. Je conseille le mandat exclusif..un plus pour cette agence qui s'est montrée extrêmement réactive. Avec le sourire Antoine en plus.

Visité en mars

Retrouvez encore plus d'avis sur Google et Facebook ...





## Un projet immobilier ?

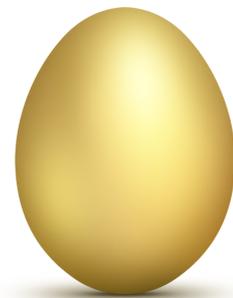
Nous vous offrons un coaching  
d'une valeur de 90€.

Réservez votre coaching **OFFERT** 

Réservez vite sur notre [agenda en ligne](#).  
(En cliquant sur le lien ci-dessous)

[Mon coaching OFFERT](#)

Personnalisé, gratuit, sans engagements  
et dans le respect des règles sanitaires.



## Vous souhaitez estimer votre bien ?

Nous vous offrons une estimation en ligne en moins de 2min.

Calculez le prix **GRATUITEMENT** 

Répondez vite à ces 10 questions pour estimer.  
(En cliquant sur le lien ci-dessous)



Personnalisé, gratuit, sans engagements  
et dans le respect des règles sanitaires.