

Le **GUIDE**
COMPLET
pour bien
vendre



ESTIME
L'Immobilier
en toute sérénité

Bien vendre son bien immobilier

SUIVEZ LE GUIDE !

Vendre son bien immobilier n'est pas chose aisée.

Entre les acheteurs qui sont de plus en plus impliqués et le marché qui se tend, **il est important d'être bien informé.**

Grâce à ce guide, l'agence Estime immo vous donne les clés pour mettre toutes les chances de votre côté !

1

Renseignez-vous sur LE MARCHÉ LOCAL

Qui dit vente, dit prix. Encore faut-il connaître celui de son logement. Grâce à la facilité d'accès à l'information, les acquéreurs sont au fait du marché immobilier et des prix pratiqués dans la région dans laquelle ils souhaitent s'installer. **Il est donc primordial pour vendre vite, que celui-ci soit cohérent.**

Pour cela vous disposez des mêmes sources, à savoir les sites de simulation en ligne pour connaître la tendance. Puis pour affiner, en vous adressant à des experts de l'immobilier vous aurez des estimations très précises sur votre situation personnelle :

- L'emplacement, la localisation
- Les commodités alentour
- L'état de votre maison ou appartement
- Ses caractéristiques (jardin, parquet, cheminée, garage...)
- Les ventes réalisées près de chez vous
- Les projets urbains et le PLU, etc.

2

Mettez votre bien immobilier EN VENTE

Une fois que vous connaissez le prix de votre bien immobilier, mettez-le en vente. Et pour réussir cette vente, **il est parfois utile de passer par le home staging.**

Cette pratique consiste à redécorer certaines pièces et certains meubles pour :

- **Projeter les futurs acheteurs** dans un environnement plus neutre
- **Valoriser votre logement** et déclencher un coup de cœur
- **Rafraîchir la déco** et faire les petites réparations nécessaires

Attention, il ne s'agit pas de tout refaire, mais d'investir un montant raisonnable qui ne correspond qu'à un petit pourcentage du montant total.

Là encore, vous pouvez faire les démarches seul. Néanmoins, être accompagné par un professionnel comporte de nombreux atouts. Non seulement vous gagnez du temps, mais vous êtes aussi certain d'être en règle lors des démarches administratives.

Faites établir **LES** **DIAGNOSTICS**

Là encore, l'objectif est de rassurer les acheteurs pour vendre vite et bien. Il n'y a rien de pire qu'un bien qui reste sur le marché trop longtemps.

Les diagnostics permettent avant tout de connaître l'état de santé du bien à un instant T. **Ces informations sont précieuses et installent la confiance entre les intervenants.**

La liste des diagnostics obligatoires dépend des caractéristiques du bien, de son année de construction et de sa localisation.

Ces diagnostics sont compilés dans un document appelé « Dossier des diagnostics techniques » ou DDT :

- DPE ou diagnostic de performance énergétique (pour tous les logements)
- Amiante (pour les biens construits avant 1997)
- Loi Carrez
- Plomb : CREP (pour les biens construits avant 1949)
- Termites et/ou Mérules (selon les régions)
- Gaz et électricité (pour les biens de plus de 15 ans)
- État des risques et pollutions
- Nuisances sonores et aériennes

Ils sont également d'excellents arguments pour favoriser la vente. N'hésitez pas à les mettre en avant !

4

Acceptez UNE OFFRE D'ACHAT

Vous avez reçu de nombreuses visites et les étoiles ont brillé dans les yeux de certains ? D'ailleurs, vous avez en votre possession une ou plusieurs offres d'achat ? Félicitations, vous êtes sur la bonne voie.

Sauf si l'offre est au prix, vous êtes libre d'accepter, de refuser ou de faire une contre-proposition si le prix est en dessous de celui affiché. En revanche, si vous acceptez, vous êtes chacun contractuellement liés et vous passez à l'étape suivante : la signature de la promesse ou du compromis de vente.

Vous vous engagez alors mutuellement à vendre et à acheter sous certaines conditions comme le prix, les délais, les modalités de vente, l'obtention d'emprunt bancaire, etc.

Là encore, le contrat vaut pour obligation juridique. Sa parfaite rédaction est donc indispensable.

5

Signez définitivement LA VENTE

Dernière étape et non des moindres, la signature définitive chez le notaire !

Les 3 mois stipulés dans la promesse ou le compromis sont passés, les fonds sont débloqués et sur le compte séquestre de l'étude notariale, vous pouvez donc acter le transfert de propriété. Félicitations, votre nouvelle vie peut commencer !

Toute l'équipe d'Estime Immo est à votre écoute pour vous accompagner dans cette aventure incroyable et pour vous apporter son expertise pour une vente en toute sérénité.

BON À SAVOIR :

**Vous vendez votre bien plus cher que vous ne l'avez acheté ? Bravo.
Néanmoins, en fonction de la nature du bien et de sa durée de
détention, une taxation sur la plus-value peut s'appliquer.**

Voici les cas de vente dans lesquels vous êtes totalement exonéré :

- ✓ La résidence principale et ses dépendances
- ✓ Un logement dont le fruit sera réinvesti dans votre future résidence principale et si vous n'avez pas été propriétaire les 4 années précédentes
- ✓ Un bien dont le prix est inférieur à 15 000 €
- ✓ Une maison ou un appartement dont la détention est supérieure à 22 ans (hors CGS et CRDS sur la plus-value, exonérées à partir de 30 ans de détention)
- ✓ Un échange de biens intégrés dans certaines opérations de démembrement

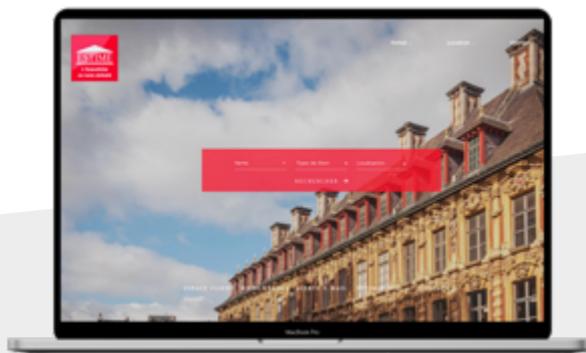
Pour les autres cas, contactez-nous ! Nous nous ferons un plaisir de répondre à toutes vos questions.



03 28 36 29 29

estime@estime-immo.com

53, rue du Buisson - 59800 Lille



www.estime-immo.com



■ AGENCE IMMOBILIÈRE ■
LILLE SAINT-AURICE PELLEVOISIN • SAINT MAUR • BUISSON