

Comment réussir la vente de son bien immobilier ?

Découvrez notre guide



Sommaire

Introduction

Combien vaut mon bien ?

1. Estimer mon bien et affiner le prix avec un professionnel

- a. Localisation, superficie et nombre de pièces
- b. Mon bien a-t-il besoin de travaux ?
- c. Les atouts de mon bien
- d. Les caractéristiques de mon bien

2. Affiner le prix avec un professionnel efficity

Quelle est la meilleure période pour vendre ?

- a. Les saisons de l'immobilier
- c. Les conditions économiques

Quelles sont les étapes d'une vente immobilière ?

- a. Vendre seul ou avec un professionnel ?
- b. Préparer son bien pour les visites
- d. Négociation et offre d'achat
- e. Compromis et signature de l'acte authentique





Introduction

Bienvenue dans ce petit guide pratique qui n'a qu'une ambition : vous donner de nombreux conseils et astuces pour mener à bien votre projet de vente.

Résidence principale ou secondaire, appartement ou maison, studio ou maison de maître... Quel que soit votre bien à vendre, vous allez tous :

- passer par les mêmes étapes
- devoir répondre aux mêmes questions
- connaître les mêmes moments de doute !

Alors, pour laisser le stress à la porte de votre logement, on vous conseille de suivre avec attention nos recommandations. « Vendre votre bien au juste prix, sans mauvaises surprises ni souci » telle est notre devise ! Pour cela, suivez le guide en 4 étapes :

Définir la valeur de votre bien
Vendre au bon moment
Respecter les étapes d'une vente
Préparer votre déménagement

Combien vaut mon bien ?

L'estimation immobilière : une étape CAPITALE !

Définir la valeur de votre bien, c'est la clé de voûte de votre projet immobilier. L'estimation d'un bien permet de fixer sa valeur et surtout de définir son prix de vente.

Une estimation immobilière demande :

- ✓ une analyse minutieuse du bien à vendre
- ✓ une évaluation du prix moyen au m²
- ✓ une étude comparative des logements similaires à vendre sur le marché et des biens vendus

Les plateformes d'estimation en ligne permettent de vous faire une première idée assez rapidement. Cependant, pour une estimation précise, seul un professionnel peut vous aider à fixer le prix de vente. La bonne nouvelle c'est que l'estimation immobilière par un professionnel de l'immobilier est GRATUITE. La loi Hoguet (elle organise et encadre les professions de l'immobilier) interdit de facturer cette prestation d'estimation. Vous pouvez demander une estimation à plusieurs professionnels, sans aucune obligation de signer un mandat. **Au risque de se répéter : bien estimer le prix de votre logement, c'est la première étape concrète de votre projet de vente. Il est important de ne pas vous tromper.**



Le « juste prix »

Votre bien doit s'afficher « au juste prix ». Le juste prix, c'est celui du marché et de la réalité pour « vendre BIEN votre bien ».

Les critères à retenir pour une estimation réussie

La valeur de votre bien dépend de :



La localisation

Quel est l'environnement de votre logement ? Est-il proche des commerces, écoles, et autres services ? Est-il correctement desservi par les transports en commun ? Quels sont les espaces verts environnants ? Est-ce un bien très demandé ou rare sur cette zone ? Voilà les critères qui jouent sur la valeur de votre bien. Vous vendez votre habitation, mais vous vendez aussi une adresse.

Exemple : Un bien au-dessus d'une discothèque verra sa valeur diminuer par rapport au même bien sans discothèque en dessous.



La superficie

Ah ces fameux m² ! Ils s'affichent le plus souvent en m² Carrez. La loi Carrez, mesure ce qu'on appelle la surface privative. Elle est obligatoire pour tous les biens en copropriété dont la surface habitable est supérieure à 8 m² et doit figurer sur l'acte de vente. En cas d'erreur de superficie Carrez de + de 5 %, de lourdes sanctions sont prévues. Si la superficie a toute son importance, l'agencement en a tout autant. En effet, plus les m² sont fonctionnels et bien agencés, plus votre habitation prend de la valeur.

Exemple : Les pièces aveugles (sans fenêtre) ou en enfilade (l'accès se fait par une autre pièce) constituent un frein à l'achat.



Le nombre de pièces

Savez-vous que 55 m² peuvent abriter un studio ou un 3 pièces ? On trouve donc des logements de superficie identique, mais avec des agencements très différents. À chaque typologie de logement correspond une cible : étudiant, jeune couple, famille, famille recomposée, retraité...

Exemple : Une pièce de moins de 9 m² ne peut pas être affichée comme une chambre. Préférez plutôt parler de bureau, dressing, débarras...



L'état

L'état de votre bien est un critère à prendre très au sérieux avec une réelle incidence sur le prix de vente. Pour ce faire, portez un œil (toujours objectif) sur votre habitation. Des travaux sont-ils à envisager dans certaines pièces ? Un rafraîchissement suffira-t-il à redonner un « petit air de neuf » pour la vente ? Si vous êtes en copropriété, soyez vigilant à l'état des parties communes. Un appartement magnifique dans un immeuble mal entretenu est un très mauvais signal envoyé aux visiteurs.

Exemple : Un bien à rénover se vendra moins cher qu'un bien équivalent en parfait état, ça ne se discute même pas !

Les atouts de votre bien

Les atouts de votre bien sont « les petits détails » qui peuvent changer le cours des choses. Ils sont très variés et ont une réelle incidence sur l'estimation: grand jardin, box fermé, ascenseur, dernier étage, piscine, vue à couper le souffle, finitions exceptionnelles...

Les points faibles de votre bien

Si on vous parle d'atouts, nous sommes obligés de vous parler des points faibles ! Vous l'aurez compris, il existe « des petits défauts » qui jouent sur le prix de votre bien comme : une mauvaise orientation, une mitoyenneté, un vis-à-vis...

Laissez-vous accompagner par un professionnel

Une fois que vous avez fait le tour de toutes ces questions vous arrivez à la valeur « objective » de votre logement. Pour être sûr de fixer le « juste prix », on vous recommande de vous faire accompagner par un professionnel dont c'est le métier : notaire, agent immobilier, mandataire ou même votre consultant efficity ! **Chez efficity c'est aussi notre métier de bien estimer.**

Dans un premier temps, grâce à notre outil d'estimation en ligne vous disposez d'une première idée de prix. Notre outil dispose de données mises à jour chaque mois et reflète les dernières tendances du marché. Mais après « la techno », place à l'humain. Le **consultant efficity** est un professionnel de l'immobilier. En venant chez vous, il apporte cette touche d'objectivité et permet d'associer les chiffres avec la réalité. Vous vous reposez sur sa connaissance du secteur local et sur son expertise.

Sa visite donne lieu à une étude de marché complète : une expertise poussée de la valeur de votre bien. Cette étude s'appuie sur une analyse approfondie de la concurrence et du marché immobilier dans votre secteur : prix et typologie des biens en vente, prix des biens vendus, prix moyen du m², etc... Ainsi, vous obtenez le prix pour vendre votre logement dans les meilleurs délais.

À vous de jouer !



+ d'1,5 million

c'est le **nombre d'estimations immobilières par an** générées sur **efficity.com**



À retenir

- L'estimation est une étape cruciale de votre projet de vente
- Faites preuve d'objectivité
- Reposez-vous sur un professionnel pour fixer le juste prix

Quelle est la meilleure période pour vendre ?



Vendre au bon moment : les saisons de l'immobilier

Eh oui, même dans l'immobilier il y a des saisons pour BIEN vendre votre bien. Découvrez comment se comporte le marché immobilier au fil du temps. Et retenez : le marché immobilier est en lien avec notre moral !



Le printemps

C'est la période préférée du marché immobilier. Entre avril et juin, vous avez de bonnes chances de trouver l'acquéreur idéal. Le retour des beaux jours dope le moral des acheteurs. Après la torpeur de l'hiver, place aux nouveaux projets. Pour une famille, s'engager au printemps, c'est le timing idéal. Cela permet d'effectuer la rentrée scolaire dans son nouvel environnement. Mais attention, c'est aussi la période où la concurrence est forte. D'où l'importance d'avoir parfaitement estimé votre bien.



L'été

En juillet et août, les acheteurs sont souvent en vacances, comme une majorité de Français. Néanmoins, si l'activité est plus calme elle est très qualifiée. Et puis l'été est une bonne saison pour le bien « coup de cœur ». Le refuge estival, la résidence secondaire, le lieu atypique dont l'atout sublime sa valeur en été... Mer, campagne, montagne... Tous les décors sont bons.



L'automne

C'est une saison cocooning où on aime se projeter. Certains acquéreurs, ranimés par leurs dernières vacances, sont heureux de concrétiser leur projet immobilier. C'est une bonne période pour vendre des biens allant du studio aux F2, F3. Par contre, les logements familiaux se vendront plus difficilement en automne, école oblige.



L'hiver

Le marché immobilier suit le cours de la nature... et hiberne à son tour. Et pourtant, c'est le moment idéal pour trouver la pépite. Le bien, qui révèle ses atouts en hiver, est un bien dont on ne se lassera jamais. Un marché plus tranquille, moins concurrentiel et donc moins stressant. On vous rappelle, que chaque mois en France, des milliers de logements se vendent.

Le contexte économique et législatif

La météo n'explique pas à elle seule la saisonnalité du marché immobilier. Ce dernier est sensible à l'ambiance économique générale, aux évolutions de la bourse et aux évolutions législatives. Baisse ou hausse des taux d'intérêt, réduction de la durée des crédits, taux d'endettement révisité, taux d'usure mensuel ou trimestriel, montant minimum d'apport, conditions d'emprunt... Ce sont autant d'éléments qui ont une incidence sur la santé du secteur immobilier et qui influent sur la vente de votre bien.

Un seul exemple : le classement DPE (Diagnostic de Performance Énergétique) a vu le jour en 2006. Les années passant, de nouveaux textes ont apporté encore plus de poids à ce DPE. Un logement classé G (très énergivore) se vendra beaucoup moins bien qu'un logement classé A (peu énergivore). Sans oublier que depuis le 1er avril 2023, un propriétaire individuel d'un bien classé F ou G est obligé de réaliser un audit énergétique.



À retenir

- Le marché immobilier est en lien avec notre moral
- Le printemps est la meilleure période pour vendre un bien
- Attention à l'étiquette DPE de votre logement



1.13 million

C'est le **nombre de transactions comptabilisées par les Notaires de France, en 2022**, soit la deuxième année la plus dynamique de l'histoire du marché immobilier.

Quelles sont les étapes d'une vente immobilière ?

Vendre seul ou avec un professionnel

C'est la première question à laquelle vous devez répondre !

Vendre seul

Il est tout à fait possible de vendre votre habitation sans professionnel de l'immobilier. Retenez simplement que la vente d'un bien immobilier ne s'improvise pas. Vous devez être capable d'y consacrer beaucoup de temps et faire preuve d'organisation et d'anticipation : réalisation des diagnostics, établissement du dossier de vente, organisation et gestion des visites...

Faire appel à un professionnel

Rien de mieux pour bénéficier de sa connaissance du marché local et de conseils éclairés. Vous profitez d'une annonce diffusée massivement, de photos professionnelles, de son réseau d'acheteurs et vous sécurisez votre transaction d'un point de vue juridique. En vous faisant accompagner par un professionnel, vous vous reposez sur son expertise et c'est lui qui gère tout pour vous. Ensuite, il vous reste à choisir le mandat que vous souhaitez lui confier.



Les différents mandats

Mandat exclusif

Vous donnez l'exclusivité de la vente à un seul professionnel. C'est le mandat le plus efficace. En effet, le professionnel va tout faire pour vendre vite car il sait qu'il est le seul concurrent.

Mandat simple

Vous pouvez faire appel à autant de professionnels de l'immobilier que vous voulez et vendre le bien par vous-même.



Préparer son bien pour les visites



Étape 1 : Le home staging

Il faut dépersonnaliser votre "chez-vous" pour que le potentiel acquéreur puisse se projeter et s'imaginer vivre dans votre logement. Vous devez légèrement repenser votre intérieur pour le mettre en valeur et montrer sa meilleure facette. Grâce au home staging vous allez agir en 4 étapes : dépersonnaliser, désencombrer, entretenir et déclencher le coup de cœur en misant tout sur 1 ou 2 atouts de votre bien.

Étape 2 : Un accueil travaillé

Si vous assurez les visites, soyez irréprochable : souriant, de bonne humeur, à l'écoute...

Listez toutes les questions possibles et préparez vos réponses : montant des charges, dépenses de chauffage, exposition, superficie des pièces... N'hésitez pas à vous transformer en « guide touristique » : conseils sur les commerces, avis sur les services, votre regard sur la vie de quartier ou le voisinage... On vous pose une colle, ça peut arriver ! Notez la question et revenez vite vers l'acheteur avec la réponse.



Étape 3 : Une attestation de financement

N'oubliez pas de demander des informations sur la capacité de financement des acquéreurs. Idéalement, posez ces questions dès la prise de rendez-vous. Ainsi, vous évitez les visiteurs « simplement curieux » mais sans réel projet sérieux. Vous êtes en droit de demander une attestation de financement. Cela vous permet d'écarter les profils « à la marge ». Cette attestation, fournie par une banque ou un courtier, précise les modalités de financement.

Négociation et offre d'achat

Négociation : elle fait partie du jeu

Vous avez un acheteur intéressé, mais son offre d'achat est inférieure au prix affiché. Pas de panique ! Prenez un temps de réflexion. Essayez de comprendre son analyse. Vous pouvez tout à fait lui faire une contre-proposition. La négociation fait partie du jeu dans une transaction immobilière. Si l'estimation a été menée avec précision, la marge de négociation demeure minime. Vous avez une offre d'achat au prix qui vous convient ? Direction chez le notaire !

L'offre d'achat : un document qui vous engage

L'offre d'achat permet à des acquéreurs de formaliser leur intérêt pour le bien, de se positionner et de faire accélérer la transaction. Elle doit mentionner l'adresse, la superficie mais surtout le montant et la durée pour laquelle l'acheteur fait courir son offre. Vous devez accepter, refuser ou faire une contre-proposition avant la fin de ce délai. Une fois que vous acceptez une offre d'achat par écrit, vous êtes engagé tout comme l'acquéreur. Sachez qu'une offre d'achat écrite n'est pas obligatoire.

Compromis et signature de l'acte authentique

Le compromis de vente : un préalable minutieux

Le compromis de vente fixe l'ensemble des conditions de réalisation de la vente. C'est le préalable à l'acte authentique et il est signé par les deux parties. Il est rédigé par le notaire ou par tout professionnel immobilier détenteur de la carte T.

L'acte authentique : l'acte final

Une fois le délai légal de rétractation entériné (10 jours), la rédaction de l'acte authentique débute. Rédigé par un notaire, cet acte authentique clôt définitivement la vente, déclenche le transfert de propriété, le paiement et la remise des clés. Les 2 parties le signent.



Délai d'une vente : 3 mois minimum

Entre la signature du compromis et de l'acte de vente, il faut compter 3 mois minimum. En effet, les transactions immobilières sont soumises à des règles fiscales strictes et à des démarches précises. Comme le droit de préemption urbain, il est de 2 à 3 mois selon le périmètre. Sans oublier, le délai de financement, si un crédit immobilier est nécessaire pour cet achat. La plupart des banques s'engagent à boucler un dossier de crédit immobilier entre 45 à 60 jours. **Un seul conseil, patience !**



90 secondes

c'est le temps qu'il faut à un acheteur pour se **décider** en passant le pas de votre logement. Soignez les débuts de la visite c'est capital !

À retenir



- Si vous décidez de vous faire accompagner, choisissez un professionnel local doté d'une bonne connaissance de votre marché immobilier et d'une bonne réputation.
- La visite est une étape capitale pour déclencher la vente. Prenez le temps de préparer chaque visite.
- Vous pouvez tout à fait vendre votre bien s'il est truffé de termites ou s'il affiche un DPE G. Cependant, il y a fort à parier que ce sera un axe de négociation pour un acheteur.



Prêt(e) pour la première étape ?

Rendez-vous sur [efficity.com](https://www.efficity.com) pour l'estimation de votre bien.

