



**hello-immobilier.fr**

100% réservé aux particuliers



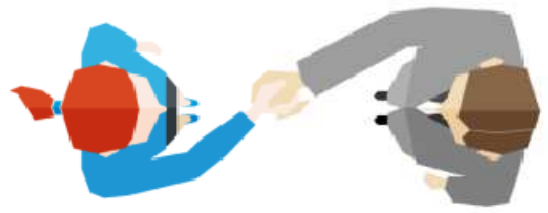
*simplifiée*



# Guide de la vente immobilière entre particuliers



# Evaluer votre bien



## ▪ *ESTIMATION*

Se détacher de la valeur sentimentale que l'on porte à son bien est la véritable difficulté de la transaction entre particuliers. De plus, comment estimer de façon précise votre bien ?

## ▪ *MARCHE LOCAL*

Etudier vous-même le marché local en regardant les offres de biens similaires de votre secteur géographique. Pour cela, rendez-vous sur [hello-immo.fr](http://hello-immo.fr) afin de consulter les annonces de votre quartier.

Ceci afin de vous renseigner sur les prix pratiqués dans votre quartier.

## ▪ *STATISTIQUE FIABLE*

Connectez-vous sur [www.immoprix.fr](http://www.immoprix.fr), site des notaires de France, afin de récupérer des statistiques de prix basés sur les dernières ventes immobilières réalisées et fournis par les notaires.

Attention, la superficie de référence de votre appartement doit correspondre au nombre de m<sup>2</sup> selon la loi Carrez.

## ▪ *CARACTERISTIQUES*

Prendre en compte les multiples caractéristiques de votre bien : l'emplacement, les écoles, les transports en commun, l'orientation de votre bien, l'étage...

Vous ne pouvez pas vous contenter d'appliquer le prix au m<sup>2</sup> de votre zone géographique.

# Mettre en vente votre bien



## VERIFIER QUELQUES POINTS JURIDIQUES :

### ▪ **INDIVISION :**

En cas d'indivision, obtenez l'accord des indivisaires. Le partage à l'amiable se fait devant le notaire.

### ▪ **DROIT DE PREEMPTION:**

Droit de préemption urbain : permet à la commune d'acquérir prioritairement le bien sur le point d'être vendu

*Voir avec votre notaire*

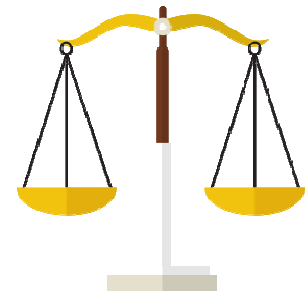
### ▪ **LOCATION :**

Si votre bien est loué, et que vous souhaitez vendre **à la fin du bail de votre locataire** : ce dernier a un droit de préemption ce qui signifie que le locataire est prioritaire dans la vente.

Dans ce cas, vous devez lui envoyer une offre de vente par courrier avec accusé de réception, tout en respectant un **délai de préavis de 6 mois** à partir de la réception de la lettre recommandée.

L'offre de vente envoyée doit mentionner le prix, les conditions de la vente, la surface du logement ainsi que les cinq premiers alinéas de l'article 10 de la loi de 1975 sous peine de nullité. Le locataire a alors 2 mois pour faire connaître ses intentions. Sa priorité ne joue que s'il achète au prix souhaité.

# Contactez votre notaire



## ▪ *SECURITE JURIDIQUE :*

Pour être valable, toute vente immobilière doit passer devant le notaire.

C'est votre sécurité juridique et l'assurance d'une transaction réussie.

Les frais de notaire sont à la charge de l'acquéreur.

Il peut choisir un notaire différent du votre, les frais n'en seront pas plus élevés.

## ▪ *ROLE DU NOTAIRE :*

+ Assurer la vérification juridique et fiscale (titre de propriété, diagnostics immobiliers, droit de préemption).

+ Proposer un accompagnement tout au long de la transaction.

+ Préparer les contrats.

+ Organiser la signature de l'avant-contrat.

+ Assurer le calcul des taxes et leur reversement à l'Etat.

+ Organiser la signature de l'acte définitif.

+ Enregistrer la vente auprès des services fiscaux et verser les taxes qui permettront à l'acquéreur d'obtenir un nouveau titre de propriété.

# Rédiger l'annonce



## ▪ *UNE ANNONCE PRECISE*

L'annonce a pour objectif de stimuler la motivation à l'achat ou la location. Elle doit donner envie mais également apporter les détails qui comptent aux futurs propriétaires.

Suivez le déroulé de la publication d'annonce de Wizimmo afin d'obtenir une annonce de qualité.

Si la saisie peut vous demander un investissement au démarrage, vous gagnerez un temps non négligeable dans vos démarches futures. En effet, une annonce détaillée vous permettra d'obtenir des contacts de qualité.

## ▪ *DES PHOTOS DE QUALITE*

Quand vous consultez une annonce immobilière,

Que regardez-vous en premier ?

Les photos !

De belles photos permettront aux potentiels acquéreurs ou locataires de se projeter plus facilement dans chaque espace.

Pour plus d'infos, consultez notre tutoriel photos.

# Faire visiter votre bien



## ▪ AVANT LA VISITE

- + Pensez à ranger ! Une maison ou un appartement mal rangée peut vite laisser une mauvaise impression.
- + Désencombrez votre bien : le potentiel acquéreur devra se projeter dans les pièces.
- + Dépersonnalisez votre bien : on enlève les photos de famille et les bibelots en tous genres.
- + Réagencez votre bien si vous pensez que ça peut le valoriser

## ▪ PENDANT LA VISITE

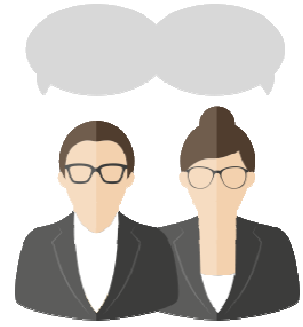
- + Valorisez les avantages de votre bien, en mettant en avant les points positifs de votre quartier par exemple.
- + Ne cachez pas les défauts de votre bien et surtout soyez précis dans les réponses que vous donnerez aux questions posées par les visiteurs.
- + Préparez un dossier à l'avance que vous remettez au potentiel acquéreur.

### **LE DOSSIER A REMETTRE A L'ACQUEREUR COMPREND :**

- + **La description du bien, quelques photos à l'appui,**
- + **La liste des points forts,**
- + **Les diagnostics immobiliers**
- + **Le montant annuel des charges de copropriété le cas échéant, et de la taxe foncière,**
- + **Des informations sur le quartier et les commodités à proximité.**

*Vous souhaitez en savoir plus, consulter notre [fiche visite](#)*

# Négocier avec l'acheteur



## ■ ARGUMENTS RECURRENTS

Voici les arguments récurrents qu'avancent les acquéreurs afin de faire baisser le prix de vente du bien (source *Le Monde argent*) :

+ L'appartement est au 6ème étage sans ascenseur. A savoir, *Au-delà du 3eme étage, une décote de 5% de la valeur du bien est à prévoir.*

+ L'appartement est mal exposé. A savoir, *Une décote est à prévoir de 10 à 15% pour une exposition nord.*

+ Il y a du bruit à proximité. A savoir, *Une décote de 10 à 30% est à envisager sauf si votre adresse est très recherchée.*

+ Le vis-à-vis est important. A savoir, *Une décote de 10 à 15% est à envisager sauf si vous êtes dans un quartier historique.*

+ Le prix de vente du bien est surévalué par rapport au prix du marché.

+ Des travaux sont à prévoir.

Pour parer à ces baisses de prix, il faut anticiper votre marge de manœuvre. Celle-ci peut dépendre de votre urgence à vendre ou non.

# Recevoir une offre d'achat



## ▪ **CONCLURE LA NEGOCIATION**

L'offre d'achat n'est pas obligatoire. Elle est rédigée par l'acheteur désireux d'accélérer la conclusion des négociations.

## ▪ **OFFRE D'ACHAT ORALE**

Elle n'engage à rien le vendeur. En tant que vendeur, vous pouvez continuer à proposer le bien à d'autres acquéreurs.

## ▪ **OFFRE D'ACHAT ECRITE**

Elle n'engage en rien le vendeur. Cependant s'il accepte l'offre écrite, et dès le **déla****i de rétractation passé du potentiel acquéreur**, l'acheteur est engagé à acquérir le bien.

Tout changement par la suite peut entraîner des dommages et intérêts.

Le délai d'acceptation de l'offre d'achat est de 5 à 10 jours par lettre recommandée avec accusé de réception.



# Signer un avant-contrat



## ▪ **PRUDENCE**

Nous vous conseillons d'agir avec prudence et de vous rapprocher de votre notaire.

La prestation est comprise dans les frais qu'il perçoit.

Il existe 2 types d'avant-contrat :

- + Promesse unilatérale de vente
- + Compromis de vente

## ▪ **PROMESSE UNILATERALE DE VENTE**

Le vendeur ne peut plus renoncer à la vente.

L'acheteur dispose quant à lui du temps de la promesse unilatérale pour se rétracter s'il le souhaite.

Si le bénéficiaire décide d'acheter le bien, il « lève l'option » pendant la durée de la promesse.

Une fois l'option levée la vente devient définitive.

S'il préfère ne pas acheter, il renonce à l'option. Il vous verse une « indemnité d'immobilisation » (environ 10% du prix de vente auquel il renoncerait s'il ne confirmait pas la vente).

## ▪ **COMPROMIS DE VENTE**

Engagement définitif et réciproque des parties, le compromis de vente est l'étape la plus importante dans l'achat d'un logement.

Avant de le signer, prenez le temps de le lire précautionneusement.

Pour vous aider à la lecture : le vendeur est désigné sous le nom de « promettant » tandis que l'acquéreur sera nommé « le bénéficiaire. »

Le transfert de propriété et le transfert des risques se feront à la signature définitive du contrat de vente.

+ Pas de versement d'argent avant l'expiration des 10 jours de délai de rétractation de l'avant-contrat (loi Macron du 6 août 2015)

+ Le versement se fait par l'intermédiaire de votre notaire.

# Signer l'acte de vente



- ***SIGNATURE DU  
CONTRAT DEVANT  
NOTAIRE***

Les deux partis se retrouvent chez le notaire (en général celui du vendeur) afin de signer le contrat. Le notaire de l'acquéreur, s'il y a lieu, doit également être présent.

Si le notaire de l'acquéreur se trouve dans la même ville que celle du bien vendu alors la vente a généralement lieu dans son cabinet.

A l'issue de la signature de l'acte de vente, l'acquéreur devient propriétaire.

Les clés du bien sont alors remises à l'acquéreur.

**Prêt à démarrer le processus de vente immobilière par vous-même ?  
L'équipe Hello-immo.fr vous encourage dans vos démarches !**