Mettre en vente mon bien immobilier.

Ccoach immobilier

www.ccoachimmo.fr

Un conseil ? Une question ?
Je suis à votre écoute.

Clémence LELLI

06 61 92 55 88

clemence.lelli@ccoachimmo.fr

www.ccoachimmo.fr

Avant de vous lancer dans cette aventure, il faut faire estimer votre bien par un professionnel.

Votre étude immobilière est une expertise poussée de la valeur de votre bien et de son environnement. Elle a pour objectif de vous établir une photographie du marché et des éléments qui le constituent.

Une fois le prix déterminer, vous devrez rassembler l'ensemble des documents obligatoire pour la mise en vente de votre bien.

Chaque bien, chaque projet et chaque marché étant unique, il est essentiel d'adopter la meilleure stratégie de prix et de commercialisation pour garantir votre transaction dans les meilleures conditions. « J'ai personnellement pour objectif d'être à vos côtés dans la réalisation de ce projet et peux vous assurer de ma totale implication pour défendre vos intérêts. »

Documents à fournir :

- [ ] Titre de propriété
- [ ] Dernière taxe foncière
- [ ] Plans du bien ou Plan des lots vendus pour copropriété
- [ ] Justificatifs d'identité des propriétaires (CNI - passeport en cours de validité)

Diagnostics :

- [ ] Amiante si bien construit avant le 01/07/1997
- [ ] Plomb si bien construit avant 01/07/1949
- [ ] Termites/parasites si la communes est concernée
- [ ] DPE
- [ ] ERP
- [ ] Gaz si bien pourvu de gaz et que l'installation a + de 15 ans
- [ ] Électricité si installation électrique date de + de 15 ans
- [ ] Diagnostic assainissement

Pour un bien en copropriété :

- [ ] Certificat de mesurage Carrez
- [ ] Amiante parties communes si bien construit avant 1997
- [ ] Plomb parties communes si bien construit avant 1949
- [ ] Termites si la commune est concernée

Uniquement pour les copropriétés :

- [ ] Appels de charges de copropriété des deux dernières années
- [ ] Les PV d'assemblée générale des copropriétaires des trois dernières années
- [ ] État descriptif de division et règlement de copropriété ainsi que ses modificatifs
- [ ] Carnet d'entretien
- [ ] Fiche synthétique
- [ ] Pré état daté. A demander quand vous validez une offre d'achat.

Si le bien a été construit il y a moins de 10 ans ou si vous avez effectué des travaux :

- [ ] Permis de construire
- [ ] Certificat de conformité
- [ ] Assurance dommage ouvrage

Pour les lotissements :

- [ ] Coordonnées du président de l'association syndicale libre (ASL)
- [ ] Règlement du lotissement et cahier des charges du lotisseur
- [ ] Dernier appel de fonds
- [ ] Les 3 derniers PV d'assemblée de l'ASL
- [ ] Statuts de l'ASLM

Cas particuliers :

- [ ] Le pouvoir de tous les héritiers (en cas de succession)
- [ ] Copie du bail, de la dernière quittance (en cas de bien loué)
- [ ] Copie du courrier de résiliation du bail

Quelle est la durée de validité des diagnostics ?

Diagnostic amiante : illimitée si négatif/3 ans si positif.

Diagnostic plomb : illimitée si négatif/1 an si positif.

Diagnostic ERP : 6 mois.

Diagnostic loi Carrez : illimitée si pas de nouveaux travaux.

Diagnostic de performance énergétique (DPE) : 10 ans.

Diagnostic gaz : 3 ans.

Diagnostic électricité : 3 ans.

Diagnostic assainissement non collectif : 3 ans.

Diagnostic termites : 6 mois. À renouveler en cas de nouvel arrêté municipal déclarant une zone d'infestation.

Des services exclusifs :

Je vous accompagne dans la valorisation de votre bien en vous proposant des services exclusifs.

En fonction de votre bien et de la facilité que les futurs acquéreurs auront à se projeter dedans, je vous propose de réaliser :

PREVISITE™

Une visite virtuelle pour promouvoir votre annonce sur les différents sites de façon innovante.

Plan 3D pour permettent à vos futurs acquéreurs de visualiser les volumes facilement

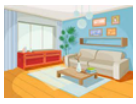
Un partenariat avec des experts agrés

Les clés pour réussir la vente :

Les éléments décoratifs trop marqués devront être supprimés dans la mesure du possible vous avez envie de vendre votre bien, ce n'est peut-être plus le moment de faire des travaux.
Et pourtant, il est très intéressant d'effectuer quelques réfections (porte qui grince, fenêtre difficile à ouvrir...) Ce sont souvent les détails qui font la différence.

En ce qui concerne la décoration, il est important de rendre votre bien le plus neutre possible, afin que l'acquéreur puisse se projeter avec son propre style et son mobilier.

L'aspect extérieur .
C'est la première impression que vont avoir les visiteurs de votre bien.
D'emblée, il est important de donner une bonne première image de votre bien.
Un portail et une boîte aux lettres en très bon état, un jardin bien entretenu sont autant d'éléments qui vont rassurer les acquéreurs.



L'aspect intérieur.
Il est préférable de créer une atmosphère neutre où les acquéreurs auront envie de prendre leur temps pour visiter le bien et s'imaginer y vivre :

- Rendre les pièces lumineuses en ouvrant largement les volets.
- Bien aérer avant les visites.
- Ranger le mieux possible ; un bien désordonné paraît plus petit et ne donne pas envie à l'acquéreur de s'y installer.

Votre itinéraire pour une vente réussie :

La vente d'un bien immobilier représente un investissement en temps important et nécessite des compétences spécifiques. Aujourd'hui je m'engage à vos côtés pour pouvoir vendre au meilleur prix, dans les délais les plus courts et en toute sécurité.

1. Estimation professionnelle et objective de votre bien
2. Identification des diagnostics immobiliers obligatoires à effectuer et réaliser
3. Recherche active d'acquéreurs, et organisation des visites. Comptes rendus de visites une fois par semaine.
4. Validation de la capacité financière des acquéreurs que je vous présente avant transmission de l'offre.
5. Transmission du dossier aux notaires avant signature de l'avant contrat
6. Coordination des différents intervenants dans le processus de vente
7. Suivi de la levée de la condition suspensive, des obligations et formalités administrative
8. Préparation de l'acte authentique avec votre notaire. Accompagnement lors du rendez-vous d'acte authentique