



*Sezame*

I M M O B I L I E R

---

**Guide** du  
**vendeur**

---

# Ce guide détaille l'ensemble du processus de vente : **de la première étape de l'estimation jusqu'à la signature définitive**

\* Dans le cadre d'un mandat de vente Junot, demandez à votre conseiller ce dossier de vente complet reprenant l'ensemble des éléments à fournir ainsi que toutes les étapes en détail.

# Les 9 étapes

## pour vendre votre bien

- 1 Estimer
- 2 Choisir **son agence**
- 3 Constituer **votre dossier technique**
- 4 Mettre **en valeur votre bien**
- 5 Etablir **un plan de communication**
- 6 Faire **visiter**
- 7 Recevoir **et accepter une offre**
- 8 Préparer **un avant contrat**
- 9 Signer

Estimer

# la valeur de votre bien

La première étape du processus de vente est d'organiser une série d'estimations. Votre objectif devrait être de vendre au meilleur prix, dans un délai raisonnable. Pour cela, il est indispensable de mettre votre bien sur le marché au bon prix, celui résultant d'une estimation sérieuse et argumentée basée sur les ventes récentes dans votre quartier et sur la demande actuelle pour votre type de bien. Soyez exigeants, demandez les références sur lesquels s'appuient les valeurs qui vous sont données, et gardez en tête que les prix que vous voyez sur internet ou dans les vitrines n'ont souvent rien à voir avec les prix de vente effectivement réalisés.

## Vos différentes estimations :

	Agence	Montant*	Contact
1.			
2.			
3.			

\* Il est très facile de surestimer la valeur d'un bien. Le montant de l'estimation ne doit en aucun cas être le facteur de choix de l'agence.

Bien choisir

# votre agence

Quelle est la réputation de l'agence ?

Combien de collaborateurs vont effectivement travailler sur mon logement ?

Est-ce une agence indépendante ou une franchise ?

Est-ce que l'agence est bien située ? La localisation de l'agence va attirer des acheteurs et maximisera l'exposition de votre bien.

Les collaborateurs de l'agence sont-ils des vrais professionnels de l'immobilier, formés, encadrés, réalisant de nombreuses transactions, ou des indépendants affiliés à l'agence ?

Quels moyens l'agence va-t-elle mettre en œuvre pour vendre mon bien ?

Photos professionnelles, Visites immersives, Plans interactifs Presse, Réseaux locaux et sociaux ?

Constituer

## vosre dossier technique

Tous les éléments du dossier de vente doivent être validés et vérifiés avant un accord avec un acquéreur, car toute information non communiquée en amont peut fragiliser la vente ou entraîner une renégociation du prix. Il est indispensable de faire réaliser tous les diagnostics techniques obligatoires. Il faut aussi faire valider par votre agent immobilier le dossier juridique et technique du bien (annexion de surface, création d'ouverture, percement de mur porteur, conformité des plans existants avec le RCP...).

Depuis la loi ALUR, votre agent immobilier pourra aussi prendre contact avec votre notaire pour préparer le dossier afin de ne pas perdre de temps lors d'une acceptation d'offre ultérieure (récupération des modificatifs à l'EDD, pré état-daté...) Votre agent Sezame vous fournira le récapitulatif des documents et démarches à fournir, et pourra les rechercher et les réaliser pour vous. Dans le cadre d'un mandat exclusif, Sezame vous offre les diagnostics.

Mettre en valeur

## vosre bien

Faire une bonne première impression est indispensable pour réaliser une belle vente. Pour que de potentiels acquéreurs reconnaissent immédiatement les qualités de votre bien, il faut le présenter sous son meilleur jour et donner un maximum d'informations : Plans, photos HD professionnelles, visites virtuelles sont des outils indispensables et extrêmement efficaces.

Aussi, mettre en valeur l'environnement dans lequel se trouve le bien, facteur déterminant pour une acquisition, est également important.

*Etablir*

# la bonne stratégie de communication

Celle-ci doit être clairement établie avec votre agent immobilier en fonction de vos objectifs et contraintes, et de ses conseils. En fonction du bien, du marché, de la période de l'année, la bonne stratégie peut être très différente : Cela peut aller du travail uniquement sur le fichier clients de l'agence, sans aucune communication, à une diffusion plus ou moins extensive sur les portails immobiliers, la presse ou les sites internet. Chez Sezame, la stratégie est établie conjointement avec votre conseiller. Les outils de communication, en presse et sur internet, sont riches et variés

*Faire*

# visiter votre bien

C'est un moment clef qui permettra ou non à l'acheteur de se projeter dans le bien. Plusieurs règles permettent d'améliorer l'expérience du visiteur :

- Un logement propre, bien rangé, le plus neutre possible en matière de décoration.
- L'absence des propriétaires, qui permet aux visiteurs de prendre leurs aises et d'exprimer leur vrai ressenti (la présence des propriétaires peut être dans certains cas pertinente lors de revisites et une fois que les acheteurs ont montré un intérêt).

L'agent immobilier qui accompagne le visiteur n'a pas vocation à donner toutes les réponses techniques ou juridiques sur place (cela sera fait à l'agence avec l'agent qui est en contact avec le propriétaire et maîtrise parfaitement le dossier).

Mon agent/conseiller :

Contact :

Consignes de visites (Clés, Code, Horaires) :

Agenda des visites :

# Recevoir

## et accepter une offre

Pour qu'une offre d'achat soit valide, il faut qu'elle soit formalisée par un écrit de l'offrant, qui en précise :

- Le montant
- Les conditions du financement
- Un délai de validité
- Les éventuelles conditions exigées

C'est à l'agent immobilier d'obtenir toutes les informations, et de tester la motivation du candidat, afin de s'assurer que l'offre « ira au bout ». Près de 2/3 des offres réalisées en direct par des particuliers débouchent sur une rétractation.

L'acceptation d'une offre d'achat doit également être formalisée par écrit par tous les mandants et préciser le prix net vendeur, les honoraires d'agence et les éventuelles conditions exigées par les vendeurs (délais...)

Par expérience, voici quelques faits constatés quotidiennement et à garder en tête:

- Les premières offres sont le plus souvent les meilleures
- Le vendeur doit faire une contre-offre à une offre, même basse, pour ne pas rompre la négociation.
- L'acceptation formelle d'une offre vous engage à vendre, mais l'acquéreur peut se rétracter tant qu'un acte n'est pas signé, et pendant le délai de rétractation prévu par la loi qui est maintenant de 10 jours.

Certaines agences ont pour politique de ne pas transmettre toutes les offres pour ne pas parasiter une négociation en cours. Chez Sezame, la transparence est essentielle et toute offre reçue est immédiatement transmise au vendeur pour décider ensemble de la meilleure décision à prendre

Préparer

## un avant contrat de vente

Une fois l'offre d'achat acceptée, l'agence rédige un mémo reprenant toutes les conditions de la vente, à destination des notaires qui vont préparer l'avant-contrat, ou promesse de vente. Toutes les informations sur le bien et la copropriété sont également transmises.

Suite à la loi ALUR, et l'obligation de fournir certaines informations dès l'avant-contrat (comme l'ensemble des modificatifs au règlement de copropriété), le délai pour signer s'est allongé et prend généralement 15 jours à 1 mois. D'où l'importance pour le vendeur d'avoir préparé le dossier en amont avec son agent et son notaire pour accélérer le processus.

Après cette signature, le vendeur est engagé à vendre mais l'acheteur bénéficie de 10 jours pour changer d'avis sans frais, puis des conditions suspensives, s'il y en a (par exemple d'obtention d'un prêt : si le prêt n'est pas obtenu, l'acheteur pourra récupérer l'indemnité d'immobilisation versée - généralement 5%)

Signer

## la vente définitive

Le délai est généralement de 3 mois, le temps nécessaire pour la levée des conditions suspensives (d'urbanisme, d'obtention de prêt...), mais peut être accélérée ou retardée en cas d'accord entre les parties. Lors de la vente définitive, l'acheteur verse le reste (95% du prix de vente) ou la totalité du montant prévu. Les honoraires d'agences sont également versés au moment de la vente. Pendant tout le processus, l'agence assiste vendeur et acquéreur dans leurs diverses démarches

Sezame propose également un service Location/Gestion très performant pour les acheteurs qui réalisent un investissement locatif.



# Sezame

I M M O B I L I E R

VENTE . LOCATION . GESTION

SEZAME IMMOBILIER  
236 rue de Périgueux  
16000 Angoulême

**05 45 95 67 08**  
**sezame.immobilier@gmail.com**  
**www.sezame.immobilier.fr**

