

LA	RÉGIE	
	IMMOBILIÈRE	
GESTION LOCATIVE	SYNDIC	TRANSACTION

VENDRE / ACHETER
ACCOMPAGNER LE VENDEUR ET L'ACQUEREUR
UNE TRANSACTION GAGNANT / GAGNANT

Que vous soyez propriétaire vendeur ou acquéreur, LA REGIE IMMOBILIERE vous accompagne pour réaliser votre projet de vente et /ou d'acquisition dans les meilleures conditions possibles. Elle se veut un interlocuteur impartial, de confiance.

LES ETAPES INCONTOURNABLES D'UNE TRANSACTION REUSSIE ...

I / PREPARER LA MISE EN VENTE :

1.1) Estimer objectivement la valeur de votre bien, une étape primordiale :

Pour une vente efficace et rapide LA REGIE IMMOBILIERE réalise une estimation objective de votre bien permettant de définir sa valeur au prix marché grâce à des outils d'analyse comparative de biens et à sa connaissance du marché local. Cela implique qu'une appréciation professionnelle peut être en dessous de celle du propriétaire vendeur qui intégrerait une éventuelle valeur « affective ».

Un bien surévalué même de 5 % est un bien hors réalité de marché, il ne trouve pas preneur :

- Absence de visite : grâce aux outils numériques, les acquéreurs potentiels sont bien informés et ne se donneront pas la peine de se déplacer,
- Un bien trop longtemps en annonce perd de l'attractivité car il déclenche de la suspicion chez les potentiels acquéreurs qui peuvent penser que le bien a un défaut majeur. Lorsque vous baisserez son prix, cette action « confirmera » ce doute et générera des demandes en diminution de prix importantes. En résumé, plus les mois passent et moins votre bien se vendra au prix que vous souhaitez, il « s'usera ».

En revanche, proposé au prix objectif ou réaliste, votre bien se vendra rapidement et – presque – sans négociation.

1.2) Préparer le dossier de vente obligatoire pour répondre aux futurs acquéreurs :

LA REGIE IMMOBILIERE constitue votre dossier de vente composé de nombreuses pièces obligatoires (titre de propriété, relevé des charges, diagnostics immobiliers à faire établir par un professionnel agréé).

Ce dossier est à établir préalablement à la mise en vente du bien puisqu'il contient des informations obligatoires à insérer dans les annonces et permet de fournir toutes informations utiles aux acquéreurs.

1.3) Pour que l'acquéreur « s'approprie » votre logement, le préparer pour les visites :

Il ne s'agit pas de rénover ou de passer en revue tous les éventuels travaux qui seraient à entreprendre mais d'**observer 5 règles simples pour valoriser votre logement** :

- ⊙ Effectuer les réparations mineures : refixer une prise, 1 rail de placard, graisser les gonds d'une porte qui grince, refaire des joints noircis d'une salle de bain ... Autant de petits détails qui mis bout à bout représentent des travaux que l'acquéreur notera à effectuer à son arrivée.
- ⊙ Ranger : le désordre peut faire penser que le logement manque de placards.
- ⊙ Dépersonnaliser : pour éviter que la visite du logement ne soit reléguée au second plan, les éléments de décoration ne doivent pas trop attirer l'attention de l'acquéreur. Ils doivent rester neutres, ne pas créer d'ambiance particulière pour permettre à l'acheteur de se sentir à l'aise, de s'imaginer vivre dans le logement avec ses propres effets personnels.

⊙ Optimiser l'espace : enlever les meubles imposants permet à l'acquéreur de mieux appréhender la taille des pièces, leur luminosité.

⊙ Procéder à un nettoyage approfondi : un logement propre (VMC, interrupteurs, vitrerie compris...) sans odeur suspecte et dont les extérieurs sont en bon état d'entretien (jardin tondu, terrasse propre), incite l'acquéreur à penser que le logement est bien entretenu.

LA REGIE IMMOBILIERE lors de la visite du bien pour procéder à son estimation, vous apporte tous conseils pratiques nécessaires, vous indique ce qui peut éventuellement manquer, en vue de le valoriser pour la vente.

1.4) Organiser la publicité de votre logement pour maximiser sa visibilité :

LA REGIE IMMOBILIERE organise une publicité attractive, permanente et ciblée de votre logement :

- Annonces passées sur des sites à fort trafic,
- Panneau apposé sur le bien à vendre,
- Relation avec les syndicats, associations interprofessionnels (elles) de logements (SNPI)...
- Pour le mandat option « exclusif » et « privilège », création d'un site internet exclusivement dédié à votre bien pour permettre à tous acquéreurs potentiels de le pré-visiter virtuellement 24h/24

L'option mandat de vente « exclusif » et « privilège » permet au propriétaire vendeur de bénéficier de la création d'un site dédié au bien.

CES ETAPES PREALABLES ETANT DESORMAIS FINALISEES, VOTRE BIEN EST PRET A ETRE VENDU.

II/ LA MISE EN VENTE :

2.1) La recherche du « bon » acquéreur et la gestion des visites :

Pour éviter les visites inutiles et les acheteurs peu sérieux, LA REGIE IMMOBILIERE, présélectionne les candidats à l'achat : analyse de leurs motivations et de leur capacité financière.

Cette pré-sélection permet d'organiser des visites plus qualifiées avec compte-rendu systématiquement adressé au propriétaire pour une information continue et transparente.

2.2) Un accompagnement tout au long du mandat :

L'option mandat de vente « exclusif » et « privilège » permet au propriétaire vendeur de bénéficier :

- Les prix de l'immobilier varient, comme tout autre marché, en fonction de l'offre et de la demande. Raison pour laquelle LA REGIE IMMOBILIERE procède à une analyse régulière du marché immobilier local pour suivre son éventuelle évolution avec avis au propriétaire si besoin. Cette veille permanente permet au propriétaire d'être averti d'une éventuelle fluctuation du marché et d'adapter si besoin le prix de son bien.
- d'un retour de « performance » de votre annonce : nombre d'internautes ayant cliqué sur votre annonce,
- d'un historique des comptes rendus des visites : dates des visites, remarques des acquéreurs...
- d'une garantie « Revente » en cas de revente urgente offerte par LA REGIE IMMOBILIERE à l'acquéreur, ce qui permet d'emporter l'adhésion plus rapide de celui-ci à l'acte d'achat :

l'acquéreur en cas de revente urgente (divorce, mutation professionnelle, perte d'emploi...), se voit garanti pour risque de moins-value entre le prix d'achat et le prix de revente sur une période de 3 ans avec un plafonnement d'indemnité hors frais notariés de 20 % du prix d'achat dans la limite de 50 000 euros.

III / LA VENTE EFFECTIVE :

La concrétisation de l'accord de vente entre les parties – Propriétaire vendeur / Acquéreur – se fait par devant notaire dans le cadre de la signature d'un compromis de vente. LA REGIE IMMOBILIERE vous représente. Le délai de signature de l'acte authentique est généralement de 3 mois à partir de la date de signature du compromis.