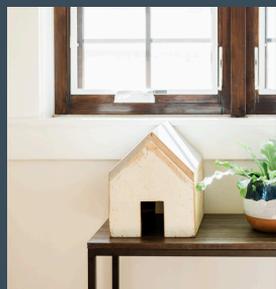
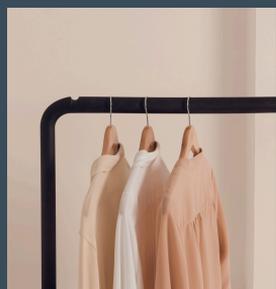
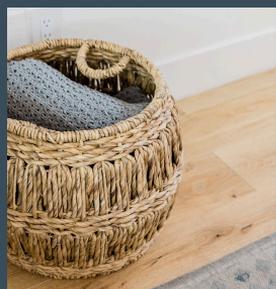


# COMMENT VENDRE SON BIEN

Avant de mettre un bien en vente, il y a quelques règles à respecter. Dans ce book, je vais vous expliquer comment vendre sa propriété.



# INTRODUCTION

01

## VOICI LES REGLES A RESPECTER AVANT TOUTES CHOSES



L'ESTIMATION 02

LE HOME STAGING 03

LES PHOTOS 05

LA MISE EN LIGNE 06

**TROUVER LES BONS ACQUEREURS** 10

LE COMPROMIS DE VENTE 13

**LA VENTE**

# A QUOI SERT UNE ESTIMATION ?

## POUR QUEL RAISON FAUT IL ESTIMER SON BIEN?

Une estimation pour vendre un bien immobilier sert principalement à déterminer la valeur approximative de votre propriété sur le marché actuel. Cela vous aide à fixer un prix de vente réaliste et compétitif, ce qui peut attirer plus d'acheteurs potentiels. En ayant une idée précise de la valeur, vous pouvez également éviter de sous-estimer ou de surévaluer votre bien, ce qui pourrait compliquer la vente ou réduire vos gains. En résumé, l'estimation est un outil précieux pour optimiser votre stratégie de vente et assurer une transaction réussie.

# L'ESTIMATION

## COMMENT PROCEDER

Pour obtenir une évaluation fiable de votre bien immobilier, il est essentiel d'adopter une méthode structurée et basée sur plusieurs analyses. Voici les cinq éléments clés à prendre en compte :

- Les biens comparables vendus : Analysez les propriétés similaires à la vôtre récemment vendues pour identifier une fourchette de prix réaliste.
- Les biens concurrents sur le marché : Étudiez les biens actuellement en vente, leurs caractéristiques et leurs prix pour positionner votre bien de manière compétitive.
- Les biens invendus depuis plus de 6 mois : Ces propriétés peuvent indiquer des erreurs d'évaluation ou un manque d'attractivité. Évitez de reproduire ces mêmes erreurs.
- Le nombre d'acquéreurs potentiels : Prenez en compte la demande active dans votre secteur pour ajuster votre prix en fonction du marché.
- Une méthode d'évaluation conjoncturelle : Intégrez les tendances économiques actuelles et leur impact sur l'immobilier pour affiner votre estimation.



# Guide pour estimer votre bien immobilier par comparaison de biens similaires

## Introduction

Estimer correctement le prix de votre bien est une étape essentielle pour réussir votre vente. Une méthode efficace consiste à comparer votre bien avec d'autres biens similaires récemment vendus ou en vente dans votre secteur. Ce guide vous accompagne pas à pas dans cette démarche

## Étape 1 : Identifier les biens comparables

- **Type de bien** : Cherchez des biens du même type que le vôtre (appartement, maison, studio, etc.).
- **Localisation** : Privilégiez les biens situés dans votre quartier ou dans des zones proches avec des caractéristiques similaires (écoles, transports, commerces).
- **Caractéristiques principales** : Surface habitable, nombre de pièces, étage, présence d'un balcon, jardin, parking, etc.
- **État général** : Prenez en compte si les biens sont rénovés, en bon état, ou nécessitent des travaux.

## Étape 2 : Rechercher des annonces récentes

- Consultez des sites d'annonces immobilières, les agences locales, ou les bases de données publiques pour trouver des biens vendus ou en vente dans les derniers 6 mois.
- Notez les prix affichés et les caractéristiques de chaque bien.

### **Étape 3 : Comparer les caractéristiques et ajuster les prix**

- Pour chaque bien comparable, calculez le prix au mètre carré -{Prix au m<sup>2</sup>} = {Prix du bien} / {Surface habitable (m<sup>2</sup>)} - Comparez ces prix au m<sup>2</sup> entre eux et avec votre bien.
- Ajustez le prix en fonction des différences :
  - + ou - d'une pièce
  - Présence ou absence de jardin, balcon, parking
  - État du bien (rénové ou non) - Étage et accessibilité (ascenseur, etc.) - Vue, exposition, nuisances sonores

### **Étape 4 : Faire une estimation réaliste**

- Faites une moyenne des prix au m<sup>2</sup> des biens comparables ajustés. - Multipliez cette moyenne par la surface de votre bien pour obtenir une estimation. - Pensez à définir une fourchette de prix (prix minimum et maximum) pour tenir compte des incertitudes.

### **Étape 5 : Vérifier et affiner votre estimation**

- Consultez plusieurs sources et recoupez les informations. - N'hésitez pas à demander l'avis d'un professionnel (agent immobilier, expert) pour valider votre estimation.

## LE HOME STAGING A QUOI SERT IL?

Le home staging est une étape très utile avant de mettre un bien immobilier en vente. Son objectif principal est de valoriser la maison ou l'appartement pour le rendre plus attractif aux yeux des acheteurs potentiels. En aménageant, en décorant et en désencombrant l'espace, le home staging permet de créer une ambiance chaleureuse et neutre, ce qui aide les visiteurs à se projeter plus facilement dans le logement. Cela peut également accélérer la vente et parfois même augmenter le prix de vente. En résumé, le home staging est une stratégie pour mettre en valeur votre bien et maximiser ses chances de trouver preneur rapidement.

# COMMENT PROCÉDER

1. DEPERSONNALISER
2. REPARER
3. DECORER

**DEPERSONNALISER : ENLEVER SES COLLECTIONS, SON BAZAR ACCUMULER, LES JOUETS DES ENFANTS**

**¼ D'HEURE DE PERDU LORS DE LA VISITE  
EFFACER TOUTES LES PARTIE PRIS  
DECORATEUR**

**REPARER: NETTOYER , LESSIVER LES MURS, POIGNEES DE PORTES ETC..  
LISTER LES REPARATIONS  
DEVISER LES REPARATIONS**

**AMENAGER: REMETTRE LES PIECES EN FONCTIO? DE LEURS ETATS D'AMENAGEMENTDU DEPART  
DESEMCOMBRER , LAISSER VOIR LE VOLUME DES PIECES**

## LES PHOTOS

# POUR QUEL RAISON FAUT IL FAIRE DES PHOTOS

Prendre des photos avant la mise en vente d'un bien immobilier est une étape essentielle pour plusieurs raisons. Tout d'abord, ces photos permettent de mettre en valeur votre bien et d'attirer l'attention des potentiels acheteurs. Des images de qualité donnent une première impression positive et donnent envie de découvrir le logement en personne.

De plus, elles servent de support pour la publicité, que ce soit en ligne ou dans des supports imprimés. Avoir des photos professionnelles ou bien prises permet aussi de mieux présenter l'état du bien, ses atouts et ses espaces, ce qui peut faciliter la vente en évitant les visites inutiles. Enfin, ces photos peuvent également servir de référence pour vous ou pour l'agent immobilier, afin de suivre l'état du bien lors de la vente ou pour justifier la qualité de la présentation lors de la mise en marché.



### **. Voici quelques conseils pour améliorer la qualité de vos clichés :**

- 1. Maîtrisez la lumière** : La lumière naturelle est souvent la meilleure pour des photos belles et naturelles. Essayez de prendre vos photos en journée, surtout lors de l'heure dorée (juste après le lever du soleil ou avant le coucher du soleil) pour une lumière douce et chaleureuse.
- 1. Soignez la composition** : Utilisez la règle des tiers en imaginant votre image divisée en neuf parties égales. Placez les éléments importants le long de ces lignes ou à leurs intersections pour un rendu plus harmonieux.
- 1. Faites attention à l'arrière-plan** : Un fond simple ou bien organisé mettra en valeur votre sujet. Évitez les éléments distrayants ou encombrés derrière votre sujet.

## 1. **Expérimentez avec la mise au point**

: Assurez-vous que votre sujet principal est bien net. Si vous utilisez un smartphone ou un appareil avec une mise au point manuelle, n'hésitez pas à ajuster pour obtenir la netteté parfaite.

1. **Jouez avec les angles** : Ne vous limitez pas à prendre des photos à hauteur d'yeux. Essayez des angles différents pour donner du dynamisme à vos images.

1. **Utilisez un trépied si possible** : Cela peut aider à stabiliser votre appareil, surtout dans des conditions de faible luminosité, pour éviter le flou de bougé.

1. **Post-traitement** : N'hésitez pas à retoucher légèrement vos photos avec des applications pour ajuster la luminosité, le contraste ou la saturation, afin de sublimer votre image.

Find Inner Peace Through Decluttering

# CONCLUSION

Olivia Wilson

Pour réussir une vente immobilière, il est essentiel de suivre une démarche structurée et rigoureuse. Tout commence par la définition claire des objectifs, accompagnée d'une estimation précise du bien pour fixer un prix attractif et réaliste. Le home staging joue un rôle crucial en valorisant la propriété, tandis que des photos de qualité permettent de capter l'attention des potentiels acquéreurs dès la première impression. La mise en parution sur les bons supports et la recherche ciblée des acquéreurs potentiels facilitent la rencontre entre l'offre et la demande. Une fois l'intérêt manifesté, la négociation du compromis de vente doit être menée avec professionnalisme, en veillant à sécuriser la transaction. Enfin, la signature de la vente finale concrétise le projet, en assurant une transition sereine pour toutes les parties. En suivant ces étapes avec sérieux et enthousiasme, vous maximisez vos chances de conclure une vente réussie et satisfaisante.

En espérant vous avoir  
apporté des solutions pour  
mettre en valeur votre bien  
immobilier

avant sa mise en vente  
Pour toutes questions ou  
demande d'estimation,  
vous pouvez me contactez ,  
je serai ravie de pouvoir  
vous accompagner dans  
votre projets

DEBROIZE VALERIE  
Lloyd&Davis