



NIDEAL

IMMOBILIER

GUIDE

pour
une vente réussie

nideal.ch | info@nideal.ch | +41 (0)21 903 33 18





INTRODUCTION

Que ce soit la première fois ou non, la vente de votre bien immobilier peut être un défi de taille, mais ce n'est pas une fatalité ! Ce guide vous donne une idée de ce à quoi vous pouvez vous attendre au cours du processus de vente et passe en revue les éléments à prendre en compte si vous souhaitez vendre votre maison ou votre appartement avec succès.

Avant de décider qui engager comme courtier, sachez que chez NIDEAL, nous sommes là pour vous aider. Au fil des années, nous avons constitué une force de vente professionnelle active sur l'un des marchés les plus concurrentiels du monde, pour devenir une société de courtage qui a su faire sa place sur le marché immobilier Suisse Romand.

Lorsque vous travaillez avec NIDEAL, vous collaborez avec une agence qui allie professionnalisme, connaissance du marché et esprit d'initiative. Nous utilisons notre savoir-faire pour mettre en valeur votre propriété et la présenter à de nombreux acheteurs potentiels. Nous savons que la confiance se gagne par les résultats et que notre succès est défini par le vôtre.



TABLE DES MATIÈRES

- 04 - Pourquoi vendre
- 05 - Estimation/Expertise
- 06 - Le courtier immobilier
- 07 - Mise en valeur et commercialisation
de votre bien
- 08 - Visites/Préparer votre maison
ou votre appartement
- 09 - Les offres
- 10 - Le bien ne se vend pas
- 11 - La réalisation de la vente
- 12 - Les différents acteurs
- 14 - Contact



POURQUOI VENDRE

Le point de départ pour toute vente est de vous demander pourquoi vous vendez votre maison ou votre appartement. Déménagez-vous ? Votre famille s'agrandit et vous avez besoin de fonds pour acheter une maison plus grande ? Le marché est chaud et vous voulez en profiter ?

Bien que la question de savoir pourquoi vous vendez votre maison soit, à première vue, relativement simple, il est important d'y répondre de manière réfléchie, parce que vous y reviendrez tout au long du processus de vente. Prenez donc le temps de réfléchir aux raisons qui vous poussent à vendre et laissez-les vous guider dans vos décisions futures. Il existe plusieurs types de ventes : la vente ferme et la vente à terme sont les plus répandues. Vous devez savoir qu'une vente peut se conclure très rapidement et qu'il est important d'anticiper les différents scénarios possibles.

L'intervention d'un courtier expérimenté vous aidera à analyser le marché et à mieux comprendre l'éventail de possibilités et surtout de résultats auxquels vous pouvez vous attendre.



ESTIMATION / EXPERTISE

Une étape cruciale du processus est celle où un expert évalue votre bien immobilier. L'évaluateur inspecte votre maison ou votre appartement et détermine sa valeur réelle. Cette étape est cruciale pour fixer un prix de vente correct qui correspondra à la réalité du marché.

L'estimation de votre bien immobilier est la première étape d'une vente réussie. Elle peut se faire, soit en ligne par le biais d'un logiciel d'évaluation statistique, soit à votre domicile par un courtier expérimenté. Cela dit, seul un expert « en chair et en os » peut saisir et appréhender l'ensemble des facteurs déterminant la valeur de votre bien. Des éléments-clés tels que l'état de la toiture, le type de chauffage, la vue, la qualité de la construction sont des points essentiels. Ils ne peuvent être évalués précisément que par une personne physique.

La plus-value apportée par un courtier professionnel est donc bien réelle et indispensable pour connaître la valeur précise et objective de votre maison ou de votre appartement.



LE COURTIER IMMOBILIER

Tous les propriétaires ne font pas appel à un courtier pour vendre leur bien immobilier. Mais de nombreux vendeurs, y compris les courtiers eux-mêmes (lorsqu'ils vendent leur propre bien), trouvent qu'avoir un courtier est bénéfique en raison de son expertise et de son réseau d'acquéreurs potentiels. Bien sûr, chaque courtier apporte différents niveaux d'expérience et d'engagement.

Lorsque vous décidez de travailler avec un courtier, il est important de vous sentir à l'aise avec la personne que vous choisissez de mandater. Vos attentes doivent être définies au cours de l'entretien. Le but du courtier sera avant tout de vous simplifier la vie en prenant tout à sa charge, y compris les tracas administratifs, jusqu'à la signature chez le notaire.

Tout cela est notifié sous la forme d'un mandat de courtage. Il traite d'éléments tels que le type d'accord : exclusif ou non-exclusif, le pourcentage de la commission, la durée du mandat, les conditions de vente et enfin les détails concernant la commercialisation du bien. En fonction des situations, le mandat peut être adapté à vos besoins spécifiques.

MISE EN VALEUR ET COMMERCIALISATION DE VOTRE BIEN



La mise en valeur de votre bien immobilier est cruciale. Elle se fera au travers d'une présentation irréprochable de l'objet. Tout d'abord, il s'agit de faire des photos professionnelles qui vont déclencher le désir d'effectuer une visite chez les acquéreurs potentiels. Vous pouvez discuter avec le courtier des aspects de votre maison que vous voulez particulièrement mettre en avant. Est-ce la lumière naturelle ? La vue ? Certains éléments architecturaux ? N'oubliez pas que les photos donnent la première impression. Il est donc important qu'elles soient aussi attrayantes que possible. D'autres outils sont utilisés, tels que les prises de vues avec un drone, les visites virtuelles, les images de synthèses, etc.

L'objet sera publié sur de nombreuses plateformes immobilières présentes sur internet, ainsi que sur les réseaux sociaux. Il est également possible de lancer une campagne publicitaire traditionnelle dans les journaux ou certains magazines spécialisés. Les caractéristiques du bien vont jouer un rôle et avoir un impact sur la stratégie marketing adoptée.

Le réseau dont dispose Nideal avec plus de 1'000 ventes effectuées lors des dix dernières années est une mine d'or. Il nous permet de présenter votre bien à de nombreux acquéreurs potentiels qualifiés.

VISITES - PREPARER VOTRE MAISON OU VOTRE APPARTEMENT



Préparer votre bien pour la vente est une étape majeure du processus et constitue l'un des facteurs importants de la démarche. Bien faire les choses peut augmenter le potentiel de vente de la maison ou de l'appartement et susciter des offres plus rapides. Si votre maison ou votre appartement est mal présenté, cela peut repousser des acquéreurs potentiels. Votre bien devra être propre et bien rangé.

Les acheteurs aiment entrer dans des logements assez neutres. Une nouvelle couche de peinture peut transformer l'apparence et la sensation dans une maison, et le fait d'avoir un style et un ameublement épuré peut donner aux acheteurs un sentiment d'espace, c'est déjà beaucoup. Le reste du travail sera effectué par le courtier lors des visites. Il saura mettre en avant les atouts de votre bien et répondre aux questions que pourraient poser les potentiels acquéreurs.



LES OFFRES

La réception de votre première offre est l'un des aspects les plus excitants de la vente de votre maison ou de votre appartement. Il est important de garder son sang-froid et de savoir qu'une offre ne signifie pas nécessairement que la vente est bouclée.

Prix inférieur au prix demandé

Recevoir une offre inférieure au prix demandé est décevant, mais ce n'est pas la fin du monde. Les acheteurs cherchent souvent à obtenir la meilleure affaire possible. Discutez de ces offres avec votre courtier NIDEAL et décidez si vous voulez faire une contre-offre et à quel prix.

Prix demandé et surenchère

Recevoir une offre au prix demandé peut signifier beaucoup de choses. Vous pouvez supposer que d'autres offres vont arriver et que le fait d'avoir des offres concurrentes fera monter le prix. Pensez à certains des objectifs que vous aviez lorsque vous avez décidé de vendre votre maison. Si vous recevez une offre supérieure à votre prix c'est probablement parce que vous avez déjà reçu plusieurs offres et que des clients tentent de faire de la surenchère. C'est là que l'expérience de votre courtier vous aidera à faire les meilleurs choix.



LE BIEN NE SE VEND PAS

Que les offres que vous recevez soient trop basses ou que vous n'en receviez pas du tout, vous pouvez atteindre un point où vous avez l'impression que votre maison ou votre appartement ne se vend pas comme vous le souhaitez. Il peut y avoir de nombreuses raisons à cela. Le prix de votre maison n'est peut-être pas correct, le marché est peut-être en baisse, ou votre maison n'atteint pas le bon public.

Le courtier NIDEAL devrait être en mesure de vous donner une idée de la raison pour laquelle votre maison ne se vend pas et de vous suggérer des ajustements à apporter à votre stratégie de vente. Réduire le prix, interrompre momentanément la diffusion du bien sur le marché et attendre un meilleur moment pour vendre, etc. Encore une fois, vos objectifs de vente initiaux vous aideront à décider ce que vous allez faire si vous vous retrouvez dans cette situation.



LA REALISATION DE LA VENTE

Une fois l'acte de vente signé, vous avez atteint l'étape finale du processus de vente. C'est le moment où vous transférez la propriété de votre maison à l'acheteur et que vous recevrez les fonds sur votre compte bancaire.

Votre courtier NIDEAL vous expliquera en détails les différentes étapes de cette opération qui peut suivre différents scénarios. La vente ferme, la vente à terme ou la vente conditionnée sont les transactions les plus fréquentes. Il fera le suivi de la demande de financement des acheteurs et parallèlement fera parvenir au notaire tous les documents nécessaires à la préparation d'un projet d'acte de vente. Votre courtier vous accompagnera jusqu'à la signature devant le notaire et pourquoi pas pour un repas ou un café de célébration.

Les notaires sont nécessaires pour cette étape du processus. Il est d'usage que les acheteurs choisissent le notaire, mais votre courtier devrait être en mesure de vous en recommander un si cela s'avère nécessaire.



LES DIFFÉRENTS ACTEURS

En dehors des acheteurs et des vendeurs, il y a beaucoup de personnes impliquées dans la vente d'un bien immobilier. Voici une liste des plus importantes d'entre elles :

L'expert en estimations

Un courtier ou un expert agréé fixe un prix en utilisant plusieurs méthodes de calcul afin d'évaluer la valeur réelle de l'objet en adéquation avec le marché.

Le courtier

Les courtiers immobiliers sont des professionnels agréés qui représentent les acheteurs et les vendeurs lors de la vente d'un bien immobilier. Ils donnent des conseils, négocient les offres, commercialisent les propriétés, organisent des visites, s'occupent de tous les aspects légaux, administratifs et financiers. Leur rémunération est entièrement basée sur une commission.

Le notaire

Les notaires sont nécessaires pour aider les vendeurs et les acquéreurs à rédiger l'acte de vente, pour gérer tous les documents nécessaires au bon succès de la transaction et du transfert de propriété.



LES DIFFÉRENTS ACTEURS

Le conseiller en financement

Il accompagne les acheteurs dans la mise sur pied de leur dossier de financement et les aide à trouver les meilleures offres de crédit hypothécaire.

Le banquier

Il est le représentant de l'établissement bancaire choisi avec lequel l'acquéreur pourra conclure un contrat hypothécaire.



CONTACT

NIDEAL Immobilier sàrl
Chemin du Cloalet 4
CH - 1023 Crissier

+ 41 (0)21 903 33 18
info@nideal.ch
www.nideal.ch