

Les étapes de la vente

Written by Administrator

Monday, 30 August 2010 16:44 - Last Updated Monday, 06 June 2011 18:21

There are no translations available.

□□□□ Vente Immobilière

- Transfert de la propriété d'un bien immobilier.

La vente doit toujours faire l'objet d'un acte notarié pour authentification. En pratique la vente est précédée par un avant contrat (promesse de vente unilatérale ou compromis) généralement établi par un professionnel.

Les étapes de la vente

Written by Administrator

Monday, 30 August 2010 16:44 - Last Updated Monday, 06 June 2011 18:21



Les étapes de la vente de votre bien immobilier

Vous souhaitez vendre votre logement ou vous séparer d'un bien que vous louez ?
Que vous traitiez avec un particulier ou passiez par un intermédiaire, vous devez respecter plusieurs étapes et certaines règles.

Estimer la valeur de son bien

Le prix de vente de votre bien doit s'appuyer sur :

- sa localisation,

Les étapes de la vente

Written by Administrator

Monday, 30 August 2010 16:44 - Last Updated Monday, 06 June 2011 18:21

- sa superficie,
- sa qualité de construction et son entretien,
- ses équipements,
- son standing.

Il n'est pas toujours facile d'estimer seul la valeur de son bien.

N'hésitez pas à faire appel à un professionnel (agence immobilière, expert indépendant...) même si ensuite vous devez passer par un autre moyen de vente.

Trouver un acquéreur

Vous disposez de 2 solutions pour trouver l'acheteur de votre bien :

De particulier à particulier

Faites jouer le bouche-à-oreille, passez une annonce dans les journaux ou sur internet.
(voir page spécifique sur les conseils aux vendeurs)

Avantage : vous faites l'économie d'une commission d'agence, tout comme les acquéreurs de votre bien.

Inconvénients : prise de rendez-vous, visites... la vente de votre logement vous prend du temps et vous ne saurez pas forcément vérifier la solvabilité de vos visiteurs !

Par un mandataire immobilier

Qu'il soit indépendant, notaire, agent immobilier, il se charge de tout : la promotion de votre bien, les visites...

Avantage : vous êtes rassuré sur la fiabilité de l'acheteur.

Inconvénient : vous devez payer une commission d'agence.

Elle est fixée librement et peut représenter de 4 à 7 % du prix de la vente.

(voir page spécifique sur le sujet)

Les étapes de la vente

Written by Administrator

Monday, 30 August 2010 16:44 - Last Updated Monday, 06 June 2011 18:21

Promesse de vente ou Compromis de vente

Vous vous êtes mis d'accord avec un acheteur sur le prix et les conditions de la cession de votre bien?

L'étape suivante est la signature d'une promesse ou d'un compromis de vente qui vous engagera à vendre votre bien immobilier à l'acquéreur et à ne pas le proposer à une autre personne pendant un certain délai



Les étapes de la vente

Written by Administrator

Monday, 30 August 2010 16:44 - Last Updated Monday, 06 June 2011 18:21

En contrepartie de cet engagement, l'acheteur vous verse ou verse sur le compte séquestre de votre mandataire immobilier (après un délai de réflexion de 7 jours) un dépôt de garantie égal à 10 % maximum du prix de la vente.

Prêt relais

Si vous achetez avant d'avoir vendu votre habitation précédente, cette formule de prêt est parfaitement adaptée à votre situation.

(voir page spécifique sur le sujet)

Finalisation de la vente

Les étapes de la vente

Written by Administrator

Monday, 30 August 2010 16:44 - Last Updated Monday, 06 June 2011 18:21

Elle passe par la signature de l'acte de vente définitif chez un notaire.



Vous devez au préalable avoir réalisé tous les contrôles techniques obligatoires (contrôle de la superficie, diagnostic "amiante", "plomb", "thermique" et "termites" si vous êtes dans une zone concernée.) et fournir les certificats correspondants.

Pour en savoir plus, renseignez-vous auprès de votre notaire.

Les « frais de notaire » sont généralement réglés par l'acquéreur de votre bien.