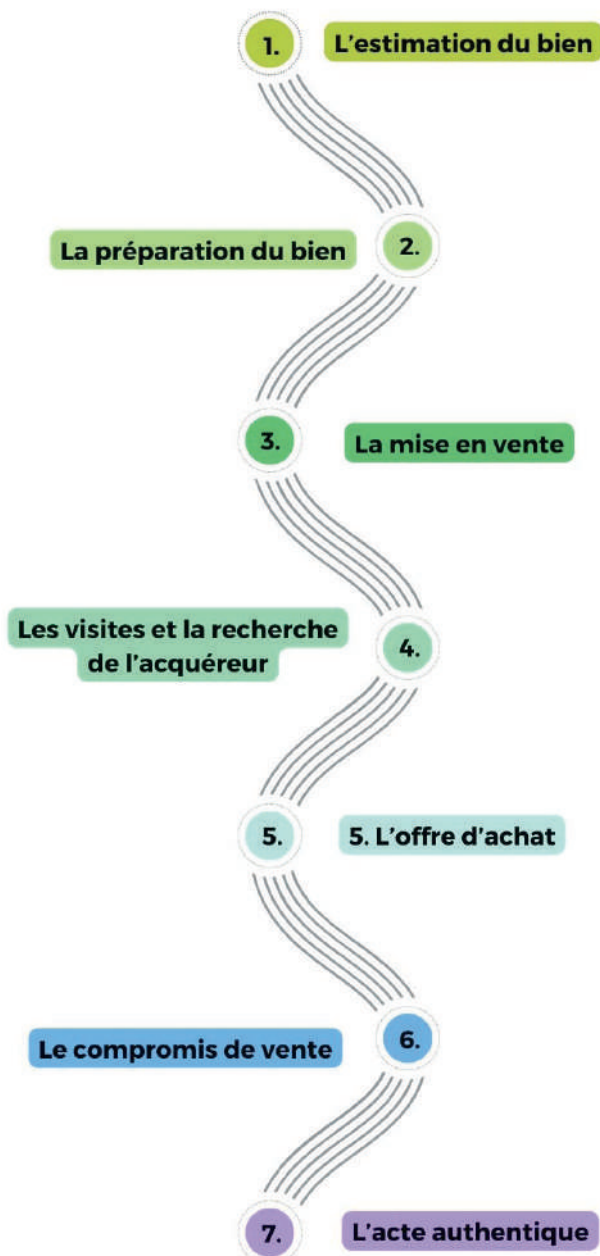


3

Quelles sont les différentes étapes pour la vente d'un bien immobilier ?



Vous réfléchissez à mettre votre maison en vente, mais **combien de temps faudra-t'il compter pour cela ?**

Le délai de vente est variable, car beaucoup de critères rentrent en jeu à chaque étape de la vente :

1. la localisation du bien, l'état de préparation de la maison et, surtout, le prix auquel vous mettrez votre maison à la vente.

2. La conjoncture, le dynamisme du marché, les conditions suspensives qui pourraient intervenir dans le cadre du compromis de vente.

Passons en revue les **principales étapes d'une vente** et les différents délais :

Étape n°

1

L'estimation du bien

Si aucune étape ne doit être négligée, celle de l'estimation est particulièrement importante.

Prenez vraiment le temps de consulter différents professionnels, cela vous aidera à déterminer un prix de départ en adéquation avec les caractéristiques du bien et l'état du marché.

Le piège à éviter est de fixer un prix en fonction du besoin de financement de votre futur projet et non des caractéristiques du bien que vous vendez.

Un prix inadéquat entraînera des délais beaucoup plus importants ... et beaucoup de frustrations.

▷ *Voir le chapitre 2 "Comment justifier le prix d'un bien immobilier ?"*



Étape n°

2 La préparation du bien

L'état initial du bien et/ou sa vétusté aura inévitablement un impact sur son attractivité auprès des acquéreurs. Il conviendra, selon les situations, de :

- **S'assurer que tous les équipements fonctionnent** : électricité, éclairage, chauffage...
- **Réparer les équipements défectueux** et rassembler les factures d'artisans.
- **Suivre les conseils du diagnostic technique** : réparation du chauffage, correction des anomalies électriques,
- **Réaliser des petits travaux** : changement de la peinture des murs, changement des poignées des meubles/portes, finalisation des travaux inachevés...
- **Anticiper les devis des travaux à effectuer** afin que l'acquéreur ne soit pas surpris du prix de la rénovation.
- **Valoriser les espaces** : par exemple, une chambre avec dressing, une bibliothèque ou un espace bureau... Et désencombrer/dépersonnaliser l'intérieur.
- **Mettre en ordre l'extérieur**, le mettre en valeur car **c'est le premier élément que l'on voit**.

La préparation de votre bien pourra nécessiter plusieurs semaines. Prenez le temps de mettre en valeur tous ses atouts !

▷ Voir le chapitre 1 « Y a-t-il un moment idéal pour mettre en vente mon bien immobilier ? »



Exemple d'un home staging virtuel avec Montfort Immobilier



Étape n°

3

La mise en vente

Votre maison ou votre appartement est prêt, vous avez choisi un agent immobilier en qui **vous avez confiance**, il est temps de discuter avec lui de la meilleure stratégie en matière de prix.

Il faudra également aborder la question du mandat de vente que vous allez lui confier. Ce mandat définira les conditions de la mise à la vente de votre bien par le professionnel.

Vous aurez notamment le choix entre **mandat simple** et **mandat exclusif**.

Faites vous bien expliquer les différences. Certains professionnels peuvent traiter très différemment les deux types de mandat, et avoir tendance à ne s'occuper que de leurs mandats exclusifs. Gardez cela bien à l'esprit !

Le professionnel prendra des photos (et/ou des vidéos) mettant votre bien en valeur. Il rédigera l'annonce et la diffusera sur différents médias.

Il faut compter pour cela entre quelques jours et 2 semaines selon les conditions météorologiques pour les prises de vues.

Étape n° **4** Les visites et la recherche de l'acquéreur

Les annonces diffusées vont susciter de l'intérêt, les candidats acquéreurs vont découvrir votre bien et auront envie de le visiter.

Ces visites seront suivies de contre-visites, parfois avec des amis susceptibles d'aiguiller l'acquéreur, parfois **avec des artisans** qui établiront des devis pour d'éventuels travaux, les clients repasseront voir leur banquier pour affiner leur financement, ... tout cela prend du temps.

Le temps moyen entre la mise en vente d'un bien et le moment où on trouve un acquéreur peut varier dans de grandes proportions.

En 2022 ce délai moyen était de 70 jours. Il s'agit là d'un délai moyen ! Certains biens se sont vendus en quelques jours et d'autres en plusieurs mois.

Généralement, on estime qu'une durée de 3 mois pour trouver un acquéreur est dans les normes. Attention : un prix de vente surestimé peut prolonger ces délais.

Un agent immobilier expérimenté saura vous conseiller et il saura vous alerter sur un possible décalage entre le prix proposé et l'état du marché dès les 3 premières semaines de mise en vente de votre bien.



Étape n°

5

L'offre d'achat

Votre téléphone sonne, c'est votre agent. Il a un acquéreur qui fait une offre pour votre bien.

Attention ! Une offre, ce n'est pas qu'un prix ! Il faut tenir compte du mode de règlement : y aura-t-il un crédit ? un paiement sur fonds propres ? Un bien à vendre pour l'acquéreur ?

On peut également discuter des délais : l'acquéreur est-il pressé ? Souhaite-t-il une rentrée dans le bien un peu différée ? Les conséquences peuvent être différentes selon les conditions de l'offre.



C'est également le moment de parler des **conditions suspensives**.

Qu'est-ce qu'une condition suspensive ? Pour simplifier il s'agit d'une condition pré-identifiée : si cette condition n'est pas réalisée, alors la vente ne peut pas avoir lieu.

Tous ces éléments sont à prendre en compte avant de s'engager.

L'agent immobilier préparera un document, une offre d'achat écrite, qui reprendra tous les termes de l'accord. C'est le premier document signé par les parties, vendeur et acquéreur.

Ce document vous engage : vous ne pouvez plus vendre à quelqu'un d'autre.

Un tel document peut être rédigé dans les 24 heures si les parties sont d'accord sur les conditions de la vente.

L'étape suivante sera l'établissement du compromis de vente.

Étape n°

6

Le compromis de vente

Le professionnel va réunir auprès du vendeur et de l'acquéreur le maximum d'éléments nécessaires à la rédaction du compromis.

Une fois tous les documents réunis, il y a deux solutions : soit l'agent va rédiger lui-même le compromis de vente, soit il chargera le notaire de sa rédaction.

Il faut compter environ un mois pour signer un compromis chez le notaire.

Le délai de rédaction d'un compromis de vente chez le notaire est en moyenne d'un mois : un délai nécessaire pour traiter l'ensemble des éléments liés à la vente et présenter un projet écrit conforme aux attentes des parties.



Les conditions suspensives d'une vente immobilière

Vous avez mis votre maison en vente, vous avez un acquéreur qui vous fait parvenir une offre d'achat. Vous êtes donc légitimement satisfait...

Attention ! Une offre, ce n'est pas qu'un prix ! Toute offre est soumise à des conditions qui peuvent avoir un impact important sur le déroulement de la vente.

Ce sont les **conditions suspensives**.

Les conditions suspensives sont définies par l'article 1304 du code civil :

L'obligation est conditionnelle lorsqu'elle dépend d'un événement futur et incertain.

La condition est suspensive lorsque son accomplissement rend l'obligation pure et simple.

Elle est résolutoire lorsque son accomplissement entraîne l'anéantissement de l'obligation.

Concrètement, les clauses suspensives ont pour but d'encadrer et sécuriser la transaction. Elles prévoient également les conditions dans lesquelles l'acquéreur pourrait se retirer de la vente sans avoir à verser une indemnité.

La plus connue est la condition suspensive d'obtention d'un crédit immobilier : l'acquéreur obtient son crédit, il achète, il ne l'obtient pas, il se désengage.

Mais il y a beaucoup de conditions suspensives possibles, et celles-ci peuvent entraîner des conséquences importantes sur le déroulement d'une vente.

La qualité de leur rédaction sera également primordiale.

N'hésitez pas à consulter un professionnel compétent et expérimenté (agent immobilier diplômé et/ou notaire) qui saura vous accompagner pour sécuriser au maximum la transaction sur tous les plans.

Étape n°

7

L'acte authentique : ça y est, vous y êtes...

La durée moyenne qui va s'écouler entre la signature d'un compromis de vente et celle de la signature de l'acte authentique est généralement de **3 mois**.

Pourquoi 3 mois ?

Pendant ces 3 mois, le notaire **va lancer différentes démarches administratives** auprès de la Mairie, du service des hypothèques, il va consulter les casiers judiciaires, les organismes de préemption... Les services sollicités mettent plus ou moins de temps à répondre et les réponses sont valables plus ou moins longtemps. Il faut que toutes les demandes soient bien suivies, **les délais de préemption éventuels bien respectés**, pour que tout soit en ordre au moment de la signature.

L'acquéreur de son côté va utiliser ce temps pour **contacter les établissements bancaires et finaliser sa demande de crédit**. Entre la constitution du dossier, le temps de traitement par la banque, les délais légaux de réflexion, le débloqué des fonds, on arrive rapidement aux 3 mois.

Le délai peut être un peu plus court si l'acquéreur ne sollicite pas de crédit, mais les délais administratifs sont généralement fixes.



Parfois, le temps de réponse de l'établissement bancaire est plus long et il s'avère nécessaire de prolonger la validité de la promesse de vente.

C'est très souvent une source de stress et d'inquiétude pour tout le monde, mais surtout pour le vendeur qui peut se poser beaucoup de questions... Pourquoi c'est si long ? Est-ce que c'est normal ?

L'agent immobilier est là pour veiller autant que possible au respect des délais et rassurer tout le monde.

De votre côté, vous aurez 3 mois pour organiser et mettre en œuvre le déménagement : vider votre logement, le nettoyer, fournir les derniers certificats de maintenance, de ramonage... Vous devez continuer à entretenir les lieux jusqu'au dernier jour.

Une visite sera organisée avant la vente définitive pour s'assurer que le bien est prêt à accueillir son nouveau propriétaire.

C'est également un moment de transmission et d'échange, de conseils pratiques entre le vendeur et l'acquéreur. La relève des compteurs sera réalisée à cette occasion.

Votre bien aura définitivement changé de mains lorsque l'acte aura été signé. L'argent sera versé par le notaire sur votre compte bancaire dans les jours qui suivent.

