

Vous souhaitez

vendre

**votre bien immobilier
dans les meilleures conditions ?**

**VOICI LE GUIDE
MONTFORT IMMOBILIER**



MONTFORT IMMOBILIER

Depuis 1990





Bienvenue chez Montfort Immobilier !

Chers lecteurs,

L'équipe Montfort Immobilier est ravie de vous accueillir dans ce guide consacré à la vente de biens immobiliers dans ce beau territoire qu'est La Chalosse.

Notre objectif est de partager avec vous notre expertise locale et nos conseils pratiques pour vous aider à réussir au mieux votre vente immobilière, en évitant les écueils qui pourraient se présenter.

Les informations que vous trouverez ici sont bien plus que de simples conseils pratiques : elles sont le fruit de notre expérience, de notre formation professionnelle et de l'engagement que nous mettons au service de nos clients depuis plus de 30 ans.

Nous vous dévoilerons les pièges à éviter, les secrets de la réussite dans un marché en constante évolution, et, surtout, nous vous offrirons la proximité et la confiance que vous méritez, en vous offrant un accompagnement personnalisé tout au long du processus de vente.

Notre philosophie commerciale repose sur le mandat simple, car nous sommes convaincus que la confiance est la pierre angulaire de toute relation réussie.

Nous espérons que ce guide vous sera utile pour prendre des décisions éclairées, et que nos chemins se croiseront bientôt, lorsque vous chercherez un partenaire pour vous accompagner dans une mise en vente, car notre mission est simple : vous aider à vendre votre bien immobilier dans les meilleures conditions.

Bien Cordialement,

*Inès, Lydie et Christophe,
Montfort Immobilier*

sommaire

**tout ce que vous avez toujours
voulu savoir sur l'immobilier,
sans jamais oser le demander...**

P. 04

**Y a t-il un moment idéal pour mettre
en vente mon bien immobilier ?**

P. 24

**Pourquoi choisir Montfort
Immobilier ?**

une agence au coeur du territoire
chalossais depuis 1990

P. 10

**Comment justifier le prix d'un bien
immobilier ?**

P. 28

Paroles d'acteurs du territoire...

P. 14

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





Y a t-il un moment idéal pour mettre en vente mon bien immobilier ?



Vous envisagez de vendre votre maison et vous vous demandez quel est le meilleur moment pour cela...

Si vous effectuez cette requête dans un moteur de recherche, la réponse vous sautera aux yeux : la meilleure période pour vendre sa maison, c'est le printemps !

Oui, mais...

Deux points sont à considérer pour répondre à cette question avec un peu plus de pertinence :





D'un point de vue commercial

Commercialement, l'avis est effectivement majoritaire : la période la plus propice à une vente de maison est au printemps.

Cependant, il faut bien avoir à l'esprit qu'il y a des acquéreurs toute l'année.

Une famille qui s'agrandit, une opportunité professionnelle, un projet de retraite, ... Les motifs d'achat d'un bien immobilier sont nombreux et dépendent rarement de la météo ou de la période de l'année.

D'un point de vue psychologique

Le meilleur moment pour vendre sa maison, **c'est quand on est prêt !** En effet, vendre sa maison, déménager, est source de stress.

Il s'agira très probablement de la plus importante transaction financière de votre vie, et vous avez également **un attachement émotionnel à votre maison.**

Vous ne vendez pas que des murs et un toit. **Vous allez vendre un lieu dans lequel vous avez vécu de belles choses**, vous avez vu votre famille évoluer, **avec tous les souvenirs qui vont avec.** Vous allez vendre votre cocon, l'endroit dans lequel vous vous êtes réfugiés tant de fois.



Et si c'est un bien qui appartenait déjà à votre famille, c'est peut-être encore plus fort !

La vente va soulever beaucoup de questions :

- *Est-ce que je me trompe ?*
- *Pour qui je me prends de vendre la maison que mes parents ont construite ?*
- *Seraient-ils d'accord ?*
- *Je sais ce que je vais laisser, mais qu'est-ce que je vais trouver ?*

Il faut être prêt à tout ce changement, et donc, logiquement, **le meilleur moment pour mettre sa maison en vente, c'est quand on est prêt soi-même.**

L'idéal ? Faire coïncider le bon moment commercial et le bon moment à soi.

Comment vous préparer au mieux ? Voici trois conseils qui vous aideront dans votre démarche :



Conseil n°

1

Faites estimer votre bien par un professionnel expérimenté

L'estimation est **la première des choses à faire**, quitte à ce qu'elle soit réactualisée au moment de la mise en vente.

Cela vous donnera une idée du prix auquel vous pourrez vendre le bien.

Vous aurez ainsi une indication du budget que vous pourrez consacrer à votre futur achat.

Vous pourrez contacter votre conseiller bancaire et lui présenter le rapport d'estimation de votre bien pour étudier vos possibilités financières pour votre futur projet.

Cette étape sera également l'occasion de rencontrer un (ou plusieurs) agents immobiliers.

Une estimation, ce n'est pas qu'un chiffre hypothétique mis sur un bâtiment. C'est aussi un **moment d'échange, de questionnement, sur le bien, sur le marché, la conjoncture, des petits conseils pratiques aussi, ... bref, il faut que le courant passe avec le professionnel, que vous vous sentiez écouté, considéré, et que vous ayez envie de lui faire confiance pour le futur.**

Si l'échange est fluide, instructif, cela vous aidera à y voir plus clair.



Si vous n'êtes pas d'accord avec ce que vous dit le professionnel, **posez-vous des questions!** Soit il n'est pas si compétent qu'espéré, soit vous n'êtes pas encore prêt.

L'avis d'un professionnel est indispensable. Il aura une vision objective de votre bien, sans aucun attachement émotionnel.

Dites-vous bien qu'à ce moment de votre projet, il n'y a que vous qui avez un attachement particulier avec votre maison.

Les remarques et conseils du professionnel correspondront aux attentes et aux demandes des acquéreurs qu'il rencontre chaque jour dans son agence immobilière. Il n'est pas simplement là pour émettre un jugement de valeur sur vous ou sur votre bien, mais bien ici pour vous aider à vendre votre bien au mieux de vos intérêts.

Conseil n°

2

Préparez-vous à vous détacher de la maison

Il est indispensable que vous commenciez à voir votre maison ou appartement progressivement comme un bien qui va être destiné à la vente : qu'est-ce que vous pourriez faire pour le rendre plus attractif ?

Commencez par trier

Voyez ce que vous emmèneriez à coup sûr dans un déménagement, et ce dont vous n'avez plus l'utilité.

Ainsi faisant, vous allez gagner du temps, et vous commencerez à vous détacher peu à peu. L'étape suivante concernera les effets et souvenirs plus personnels.

Pour qu'un futur acquéreur se projette, évitez les éléments personnels accrochés aux murs. Rassurez-vous : les ranger pour les ressortir dans votre nouvel habitat ne vous enlèvera pas vos souvenirs.

En mettant progressivement la maison sous son meilleur jour, vous franchirez une étape importante. N'hésitez pas à échanger avec votre agent immobilier sur les diverses actions simples et efficaces à mener.



Commencez votre recherche

Vous avez reçu l'estimation de votre bien, vous avez vu votre banquier, commencez vos recherches. Si possible, choisissez d'abord un secteur de prédilection, puis un bien correspondant à votre budget sur ce secteur.

Bien souvent, le fait d'avoir déjà choisi votre futur lieu de vie facilite le passage à la dernière étape.

Profitez d'une occasion avec vos proches

Dites-vous que ce sont les dernières occasions que vous allez passer dans cette maison et profitez-en ! Installez les décorations, invitez la famille, les amis, les gens qui vous sont chers, faites la fête, et informez-les de votre projet.

Une fois les festivités passées, quand vous rangerez les décorations, ce sera le top départ à la préparation de la maison... et de la vente !

Conseil n°

3

Passez à l'action !

Vous y pensez depuis des mois, vous avez bien profité de votre famille et de vos amis une dernière fois, votre bien est maintenant quasiment prêt à rencontrer des prétendants... le moment est venu !

Il est temps de recontacter l'agent immobilier avec lequel vous avez eu un bon contact et qui a estimé, arguments à la clé, votre bien.

Parlez avec lui de stratégie pour la mise en vente, de mandat, de photos, etc... tout ce qui fait son métier et son savoir-faire.

Un dernier conseil : **vous avez choisi un agent immobilier après plusieurs entretiens, des échanges, des conseils... Alors ayez confiance en votre choix et faites-lui confiance !**

2

Comment justifier le prix d'un bien immobilier ?

Vous avez décidé de mettre en vente votre maison ou votre appartement, mais quel est son juste prix ?

À l'ère du numérique, estimer combien vaut son bien semble très simple.

Les titres aguicheurs des pages web sont sans équivoque : c'est si simple et rapide qu'on vous promet un résultat sans faille en moins de 5 mn ! Magnifique !

Or, il se pourrait que cela ne soit pas aussi simple en réalité.



Qu'est-ce qu'un "juste prix" ?

En termes juridiques, quand un professionnel de l'immobilier estime un bien, il détermine sa **valeur vénale**.

Concrètement, la valeur vénale, c'est le prix que quelqu'un serait prêt à mettre pour acheter le bien.

Il ne s'agit pas d'une valeur réelle, mais bien d'une valeur estimée en fonction de données environnementales, économiques, techniques...

La valeur réelle du bien ne sera connue, elle, qu'au moment de la conclusion de la vente, au terme des différentes négociations susceptibles d'intervenir durant le processus de mise en vente.

Qu'apporte de plus le professionnel pour fixer le prix de votre bien ?

Le professionnel connaît son secteur. Il va prendre le temps de se déplacer sur le terrain pour voir le bien et son environnement avant de l'estimer.

En plus d'avoir une **expertise personnelle et une expérience du marché, il utilise des outils élaborés de calculs et de statistiques spécifiques**, destinés aux professionnels. Ces indicateurs associés à son expérience lui permettent de déterminer la valeur vénale du bien, c'est-à-dire le prix auquel le bien devrait logiquement se vendre.

Le professionnel vous remet ses conclusions, il engage sa responsabilité et sa réputation.

L'agent immobilier va mettre tout en œuvre pour que la vente soit efficace, optimisée, et concrétisée dans les meilleurs délais.

2. Le marché local

La connaissance du marché local est indispensable afin d'établir le prix adéquat pour votre bien. L'agent immobilier prendra en compte plusieurs caractéristiques :

- l'abondance ou la rareté du bien sur le secteur
- l'attractivité du territoire : y a-t-il beaucoup de demandes pour des achats sur ce secteur ?
- les ventes récentes effectuées sur le secteur
- les prix au m² des biens immobiliers
- la typologie de l'habitation, en adéquation ou non avec les attentes des clients

Car connaître un marché, c'est aussi connaître les attentes des clients en recherche d'un bien immobilier dans le secteur.



3. Les caractéristiques du bien

Les caractéristiques du bien correspondent-elles avec ce que recherchent les clients ? Les principaux points à considérer sont :



L'emplacement géographique



L'environnement du bien



La proximité avec les commerces



La surface habitable



Le nombre de chambres



L'existence d'annexes à l'habitation



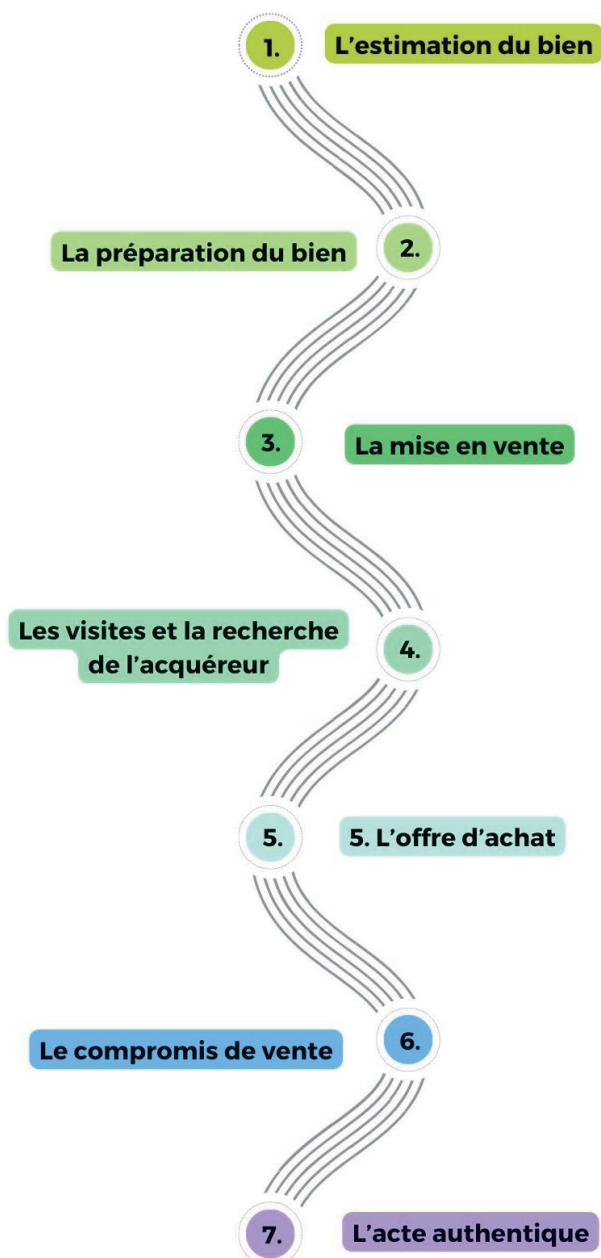
La superficie du terrain



Les performances énergétiques

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 vétisté 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°

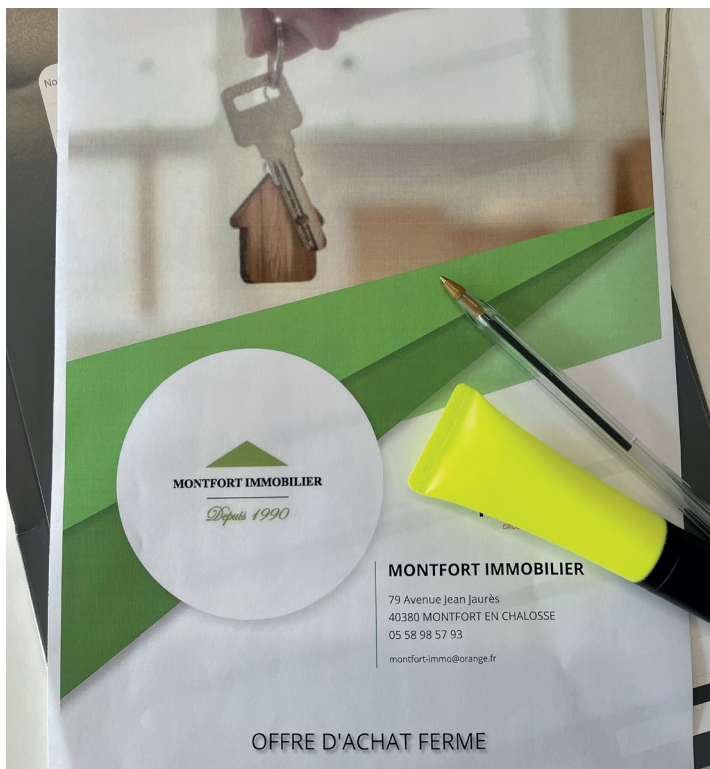
5

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.





Pourquoi choisir Montfort Immobilier ? une agence au coeur du territoire chalossais depuis 1990

Montfort Immobilier est une agence indépendante implantée dans les Landes, à Montfort-en-Chalosse (40380). L'agence a été **créée en 1990**, et son activité comporte deux services principaux, **la vente et la location, avec une particularité commune : le milieu rural.**

Voici les valeurs qui nous animent :

L'ancrage territorial

Notre territoire d'ancrage est La Chalosse, région bien particulière du département des Landes, et territoire rural par excellence.

Pays de monts, de coteaux, au sud de l'Adour, avec les vallées du Louts et du Luy qui sculptent le paysage d'une terre riche et prolifique, c'est également la partie du département qui est historiquement la plus densément peuplée.

La Chalosse offre **une diversité de panoramas et d'habitations** qui permet à chacun de trouver son bonheur.

Originaires des Landes, habitant sur le territoire, impliqués dans la vie locale, nous en connaissons tous les contours et toutes les subtilités.

Nous travaillons sur un territoire que nous aimons et que nous connaissons parfaitement.

L'expérience, l'expertise et les qualifications

Une équipe stable, expérimentée, diplômée, et qui se forme régulièrement sur tous les volets de l'immobilier pour vous accompagner au mieux dans vos projets.



La communication et la visibilité

Être une **agence indépendante** ne nous empêche pas de communiquer sur les principaux sites marchands **spécialisés dans l'immobilier sur l'ensemble du territoire français, mais également à l'International** et sur une clientèle d'acquéreurs expatriés.

L'efficacité et la discrétion

Nos annonces sont visibles, mais nous, moins ! **Nous travaillons dans la discrétion.**

Vous ne verrez pas nos panneaux défigurer les paysages, ni nos prospectus inonder vos boîtes à lettres. Toute la commune n'est pas obligée de savoir que votre maison est en vente : les panneaux sur les biens servent plus de publicité aux agences qui les posent qu'au bien à vendre.

Le travail en réseau

Nous collaborons avec d'autres agences sur un périmètre large pour faciliter la vente des biens qui nous sont confiés.

La confiance

Nous travaillons en confiance avec nos clients, avec une particularité très rare dans la profession : nous ne proposons à nos vendeurs qu'un **mandat de vente simple, sans exclusivité.**

Pourquoi le mandat simple ?

Nous estimons qu'il ne peut pas y avoir deux catégories de clients vendeurs : certains qui auraient signé un mandat exclusif et qui auraient tous les privilèges, et d'autres qui auraient préféré un mandat simple et qui passeraient au second plan.

Quelle que soit la nature de notre mandat, **notre accompagnement, notre savoir-faire**, les moyens que nous engageons, **sont les mêmes pour tous !**

Nous avons une mission : vendre votre maison, et nous mettrons tout en œuvre pour y parvenir, sans pour cela que vous vous retrouviez pieds et poings liés.



L'agence physique : un atout supplémentaire pour votre bien

Une agence immobilière locale est un réel **lieu de rencontre et un point de repère sur un territoire.**

Nous sommes sollicités à chaque étape de la vie d'une famille : jeune actif qui cherche un premier loyer, jeune couple qui souhaite s'installer et vivre ensemble, la famille s'agrandit, on a besoin de plus de place, il arrive que les couples se séparent, avec des décisions à prendre, puis la retraite arrive, on veut pouvoir accueillir les petits enfants, l'âge avance, on anticipe et on se renseigne pour la transmission du patrimoine ...

Il va de soi que **nous respectons la plus stricte confidentialité** sur toutes les informations recueillies lors de notre activité professionnelle.

Pour un acquéreur potentiel, **l'agence est également un lieu d'information, d'échange**, et bien souvent **le premier contact pour un nouvel arrivant.**

Le futur acquéreur, lorsqu'il vient d'un autre secteur géographique, profite de vacances, d'un week-end prolongé, pour visiter la région où il envisage de s'installer.

Lorsqu'il voit une agence immobilière, **l'acquéreur en recherche pousse la porte de l'agence** et vient aux renseignements sur les biens susceptibles d'être vendus dans le secteur.

Ce moment d'échange et de découverte des besoins est très important pour mieux cerner les attentes des acquéreurs, mais également pour leur présenter la commune, la région, et promouvoir le territoire.

Une étape essentielle qui finit de convaincre l'acquéreur qu'il est bien au bon endroit pour concrétiser son projet.

Après cette phase de découverte mutuelle, **nous pouvons proposer aux clients des biens auxquels ils n'auraient peut-être pas spontanément pensé et avancer ainsi collectivement dans leur recherche avec efficacité et pertinence.**

5

Paroles d'acteurs du territoire

À travers leurs métiers, ils parlent de leur attachement au territoire Chalosse



Sandrine Santo et Jérémie Speich,
Maison d'hôtes Les Chemins de Berdis

*"On avait l'envie de faire partie de cette vie locale
et de faire vivre ce village."*



Pouvez-vous me parler de votre lieu de vie ?

Jérémie et moi-même sommes installés en Chalosse depuis août 2019. C'était un projet de changement de vie pour nous car nos activités professionnelles ne nous convenaient plus. On a directement pensé à un projet de maison d'hôte. On a cherché une maison qui se prêtait à ce projet et on a atterri à Montfort-en-Chalosse. On a trouvé cette grande maison qui a une vue superbe. Ça fait 4 ans et demi qu'on y vit et chaque jour on est émerveillés par ce paysage !

En quoi consiste réellement votre projet ?

On a ouvert l'activité de maison d'hôtes en mai 2022. On a commencé avec une chambre et 1 petit gîte et en mai 2023 on a ouvert une 2ème chambre. On est en train de faire les travaux pour les 2 dernières chambres qui devraient ouvrir pour la saison 2024 si tout se passe bien. La maison est une ancienne ferme. Il nous tenait à cœur qu'elle retrouve ses fonctions premières. Jérémie est devenu arboriculteur il y a 2 ans et nous avons planté un verger diversifié sur 2 ha. Nous avons aussi quelques animaux : des cochons; des poules, des canards, peut-être bientôt des cailles ! La production fruitière a débuté doucement l'année dernière et Jérémie a commencé à transformer ses fruits pour les commercialiser sous forme de confitures, sirops, pâtes de fruits, guimauves... Les jardins de Berdis côtoient maintenant les chemins de Berdis !

Comment avez-vous découvert Montfort ?

Alors Montfort-en-Chalosse c'est par hasard. Tout est parti de la maison, on s'y sentait bien, quand on regardait aux alentours c'était joli, elle n'est pas située trop loin de Dax. C'était juste ce qu'il nous fallait. C'était presque un coup de cœur.

Quel lien avez-vous créé avec le territoire ?

Quand on est arrivés, il y a eu les confinements durant lesquels il ne s'est pas passé grand-chose dans le village de Montfort-en-Chalosse. On avait l'envie de faire partie de cette vie locale et de faire vivre ce village. Pour moi c'est important de faire partie du village et d'être un élément moteur. Il y a eu l'association des commerçants qui s'est remise en place pendant l'été 2022. Aujourd'hui, on fait partie de cette association. Ça nous a permis de rencontrer des gens, c'est hyper dynamique. On ne savait pas qu'il y avait autant de professions à Montfort !

Pourquoi êtes-vous attachée à ce territoire ?

Les gens sont attachants, je m'y sens bien, j'ai envie de créer quelque chose ici. C'est la première fois qu'on s'investit comme ça dans la vie locale. Dans un village, c'est important d'être bien avec ses voisins. On vit dans un monde qui est de plus en plus impersonnel, créer ce lien réel est hyper important. On veut aussi montrer à notre adolescent de fils qu'il est essentiel de sortir, de créer du lien humain. En plus, on est assez serein par rapport à sa sécurité lorsqu'il est dehors avec ses copains ; tout le monde se connaît, ça limite les risques. La sécurité est peut-être finalement ce lien qui nous rattache au territoire.

Qu'apportez-vous aux personnes que vous accueillez à Berdis ?

J'espère accueillir mes hôtes avec authenticité, bienveillance et de manière conviviale ! Les gens qui séjournent à Berdis posent souvent des questions sur nous, notre projet, mais aussi sur le territoire, sur notre environnement. On a donc aussi une fonction de conseil, de renseignement sur les balades à faire, les choses à voir, ce qu'il faut goûter à tout prix ! Quelque part, j'aide un peu à promouvoir le territoire. Nous sommes maintenant des acteurs du territoire.

Qu'avez-vous appris à travers ce territoire ?

Il y a de l'entraide, on est plus enclins à nous entraider, oui. Avant on vivait dans une impasse, on disait bonjour à tout le monde bien sûr, mais on connaissait bien 2, 3 voisins c'est tout, on n'a pas développé plus de lien. Ici on a redécouvert le côté humain et la vie du village.

En quoi ce territoire vous inspire-t-il ?

C'est un territoire quand même agricole comme vous pouvez le voir autour de vous, le projet agricole s'y prêtait bien oui c'est sûr. Même malgré le réchauffement climatique, on y croit, on croit en la nature qui s'adapte, on croit en sa force. C'est hyper important.

Un mot pour décrire Montfort ?

La convivialité, parce qu'on aime bien faire la fête quand même !



Luc Dalla-Torre, Diagnosticteur immobilier

"Je vous dis ce que je fais et je fais ce que je dis."

Pouvez-vous me parler de votre activité professionnelle ?

Je suis Luc Dalla-Torre, diagnosticteur immobilier. J'ai démarré mon activité en mai 2010, directement à mon compte avec un sous-traitant assistant. Les gens leur font difficilement confiance aux diagnosticteurs. Pour ma part, je suis rattaché à la ligue diagnosticteur indépendant.

La vente d'un bien nécessite-t-elle une expertise technique toujours plus accrue ?

Depuis 2010 les diagnostics sont toujours plus évolués et mobilisent davantage de temps car les détails à vérifier se multiplient. Les contrôles ont quasiment doublés ! Le DPE correspond au diagnostic le plus important. L'intérêt que je porte à cela est la vérité et la transparence. Il y a trop de contrôles pas assez poussés dans les détails encore aujourd'hui.

Pourquoi avoir choisi la Chalosse ?

Parce que je connais bien le territoire, j'ai été 22 ans président d'un club de basket, on navigait beaucoup dans les Landes. C'est aussi un secteur sur lequel il n'y a pas beaucoup de concurrence, chaque diagnosticteur a son secteur. J'exerce mon métier dans un rayon de 50km autour de Caupenne.

Quel lien avez-vous développé avec les locaux ?

J'ai développé de très bons liens avec mes clients locaux grâce à un lien de confiance qui nous lie. Je suis quelqu'un de très curieux et j'aime beaucoup l'échange humain, à tel point que les clients s'ouvrent souvent à moi.

Quel est le plus que vous pouvez apporter à vos clients ?

Je fais gagner du temps à mes clients, je m'organise pour que les délais ne soient pas trop longs. J'apporte aussi ma connaissance dans le bâtiment.

En 3 mots, comment voyez-vous votre rôle de diagnosticteur indépendant ?

L'indépendance, la disponibilité et le sérieux. Je vous dis ce que je fais et je fais ce que je dis.

Selon vous, quelle est la valeur du lien entre une agence immobilière indépendante et un diagnosticteur indépendant ?

Juste l'indépendance, il n'y a pas besoin de lien. Chacun a sa place et connaît son domaine. On se donne du travail sans partenariat officialisé : on fonctionne avec une confiance mutuelle.





Maître Marcel Ribeton, Perspectives Notaires

"J'aide les gens à prendre les meilleures décisions et à comprendre ce qui est bien pour leur famille."



PERSPECTIVES
NOTAIRES



Depuis quand exercez-vous votre activité ?

J'ai été nommé pour reprendre l'étude de Montfort-en-Chalosse en 2000. Je me suis associé en 2005 avec les notaires des communes chalossaises.

Comment se compose votre étude ?

L'étude se compose de 6 bureaux, 12 notaires dont 7 notaires associés et 5 notaires salarié, ainsi qu'une équipe de collaborateurs.

Quel est votre rôle et vos missions en tant que notaire ?

Je suis un officier public, je dépends des services de l'État, je rédige et j'authentifie les conventions dans les dossiers qui me sont confiés par des particuliers, des entreprises, des sociétés et des collectivités locales. Je les conseille et je conserve leurs actes.

J'accompagne en particulier mes clients dans le domaine de l'immobilier en rédigeant et authentifiant les actes de vente d'immeubles, les baux et beaucoup d'autres conventions.

Et dans le cadre d'une succession, quel est votre rôle ?

Dans le cadre d'une succession je suis chargé d'établir les actes justifiant de la qualité d'héritier, j'assure la transmission des biens et je fais les déclarations fiscales qui permettront aux héritiers de payer l'impôt successoral lorsqu'il est dû. Je prépare les partages et arrangements de famille.

Plus largement et en droit de la famille, j'apporte conseil et solutions juridiques tout au long de la vie de mes clients : filiation, pacs, mariage, divorce, donations.... Je dirai finalement que mon rôle principal est l'accompagnement humain à travers les étapes importantes de la vie, pour la famille et le patrimoine des personnes, c'est mon ADN. J'aide les gens à prendre les meilleures décisions et à comprendre ce qui est bien pour leur famille. Il est important d'échanger en amont sur les successions pour faire preuve d'anticipation.

Pensez-vous que la présence d'une agence immobilière dans le secteur est essentielle ?

Oui, c'est essentiel. L'agence participe au dynamisme de l'activité. Une agence immobilière qui partage la déontologie en prônant l'humain avant tout permet la sécurité et le travail dans de bonnes conditions.

une agence
indépendante,
au coeur de la ruralité

une équipe

passionnée, qualifiée,
ancrée dans le territoire
et proche de ses habitants





Et maintenant... ?



Vous souhaitez faire **estimer** votre bien ?

Vous envisagez de **vendre** ?

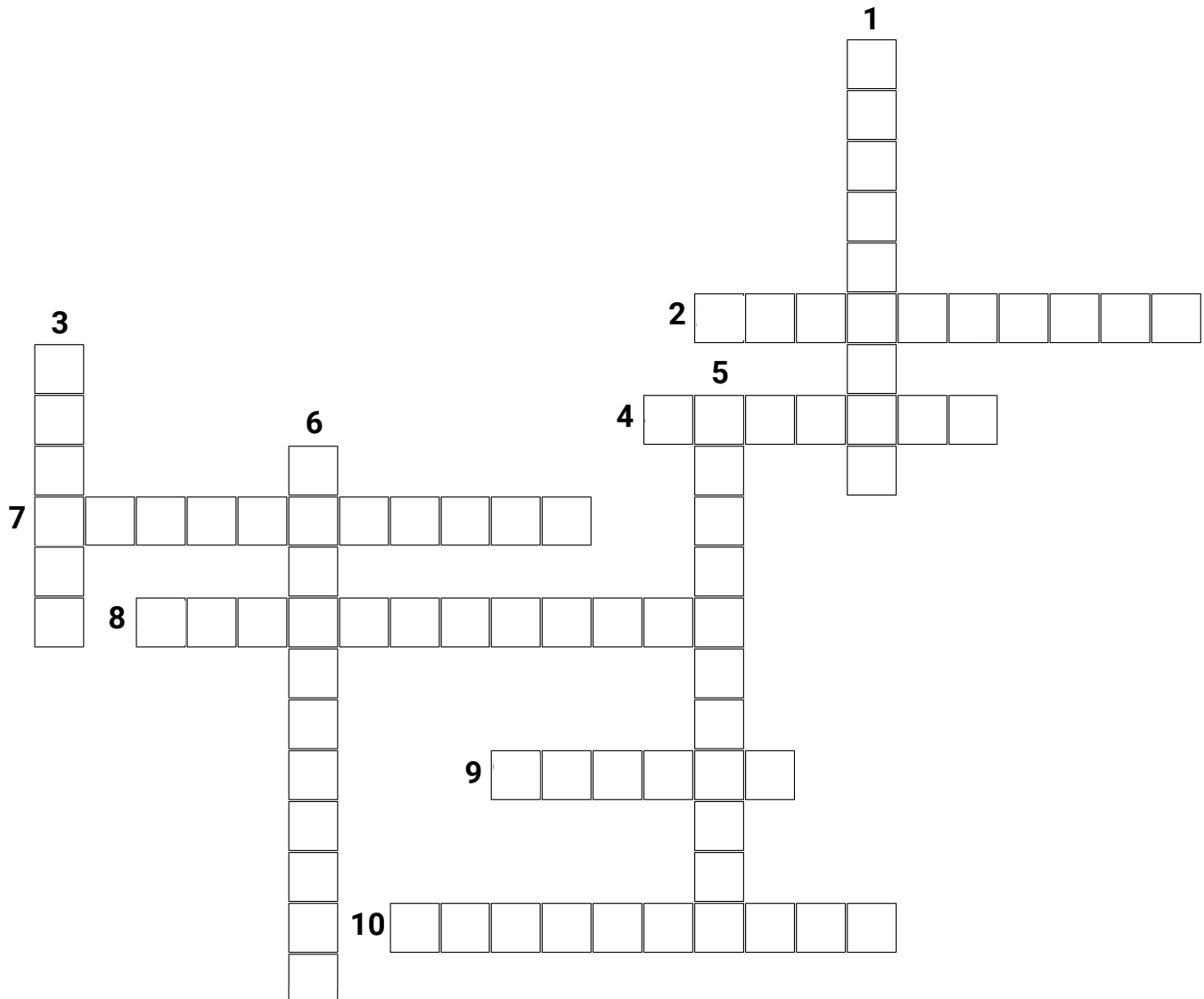
Vous avez un **projet d'achat** ? De **location** ?

Vous avez une question sur **l'immobilier**,
pour aujourd'hui ou pour demain ?



venez à notre rencontre !

Mots croisés



1. Contrat préliminaire à la vente d'un bien immobilier, fixant les conditions de la vente.
2. Domaine d'activité économique englobant l'achat, la vente, la location et la gestion de biens immobiliers.
3. Contrat par lequel un propriétaire confie la vente de son bien à un agent immobilier.
4. Officier public chargé de l'authentification des actes de vente immobilière.
5. Proposition écrite établie par l'acquéreur potentiel d'un bien immobilier.
6. Techniques de mise en valeur d'un bien immobilier pour faciliter sa vente.
7. Ensemble des contrôles obligatoires avant la vente d'un bien immobilier (DPE, amiante, etc.).
8. Prix auquel un bien immobilier peut être vendu sur le marché dans un délai raisonnable.
9. Entreprise spécialisée dans la vente, l'achat ou la location de biens immobiliers.
10. Évaluation de la valeur vénale d'un bien immobilier par un professionnel formé.



Réalisation : Agence Second Degré - 40280 Haut-Matucq - www.second-degre.fr



MONTFORT IMMOBILIER

Depuis 1990

MONTFORT IMMOBILIER

79 Avenue Jean Jaurès
40380 Montfort-en-Chalosse
montfort-immo@orange.fr

WWW.MONTFORT-IMMOBILIER.COM

05.58.98.57.93
