

Les erreurs à éviter lors de la vente de votre bien immobilier

Optimisez votre transaction avec notre livre blanc



- 03** **Amaury Hermanns**
Real Estate
- 04** **Introduction**
- 05** **Étape 1**
Ne pas sous-estimer l'importance
de la préparation
- 09** **Étape 2**
Évaluer correctement le prix de vente
- 11** **Étape 3**
Ne pas négliger les réparations
et les travaux avant la vente
- 14** **Étape 4**
Publier son bien et préparer pour
les visites
- 16** **Conclusion et offre**





RAVI DE VOUS RENCONTRER !

HERMANNNS REAL ESTATE



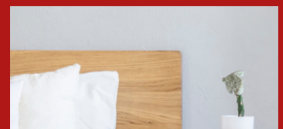
Fondée en 2015, notre agence immobilière Hermanns Real Estate se situe à Etterbeek, en plein cœur de Bruxelles.

Notre devise ? Votre bien mérite un expert !

Tant au service des propriétaires que des acheteurs, notre équipe d'agents immobiliers passionnés et dynamiques se démène chaque jour pour vendre ou louer votre bien, ainsi que pour trouver le logement qui répondra à vos attentes. Maison à vendre, appartement à louer ou encore immeuble de rapport, nous mettons notre professionnalisme à votre service à Etterbeek, Schaerbeek, mais aussi Ixelles, Auderghem ou Woluwe, et plus généralement en Région de Bruxelles-Capitale.



- Amaury Hermanns



Optimisez votre transaction avec notre livre blanc

Les erreurs à éviter lors de la vente de votre bien immobilier

Ça y est, vous allez vendre votre bien immobilier !

Mais comment s'assurer que vous obtiendrez le meilleur prix possible ? Comment éviter les pièges courants qui pourraient faire dérailler votre vente ?

La vente de votre bien immobilier est une étape importante. C'est une occasion unique qui peut vous permettre de réaliser une belle plus-value. Mais c'est aussi une démarche complexe, nécessitant une bonne préparation. Que vous soyez un investisseur chevronné ou un néophyte, le processus de vente peut être semé d'embûches.

C'est pourquoi nous avons conçu ce livre blanc, un outil précieux pour vous guider à réussir votre vente et à éviter les erreurs courantes. Ce livre blanc n'est pas seulement une liste d'erreurs à éviter, c'est un guide rempli d'astuces pratiques pour vous aider à vendre le plus rapidement possible.

Étape 1

Ne pas sous-estimer l'importance de la préparation

Une vente se prépare, et le manque de préparation peut avoir d'importantes conséquences. Une vente précipitée peut entraîner un prix de vente inférieur à la valeur réelle de votre bien, une transaction laborieuse et un acheteur mécontent.



La préparation de la vente de votre bien immobilier comprend plusieurs étapes clés. La première consiste à estimer la valeur du bien.

Cela signifie que vous devez faire preuve d'objectivité, vous renseigner sur les prix du marché et éventuellement faire appel à un expert pour obtenir une estimation précise.



La deuxième étape de la préparation consiste à mettre en valeur votre bien.

Cela signifie que vous devez le présenter sous son meilleur jour, en vous occupant des petites réparations, en nettoyant et en dépersonnalisant votre intérieur.



Enfin, préparez tous les documents nécessaires à la vente. Un manque de documentation peut favoriser l'indécision de l'acheteur et retarder le processus de vente.

Voici la liste des documents à rassembler:

- ✓ Le certificat PEB, qui est obligatoire dès la mise en publicité
- ✓ Les renseignements urbanistiques du bien
- ✓ L'attestation du sol
- ✓ L'attestation électrique (AHRE le fait)
- ✓ Si le bien est un appartement dans un immeuble géré par un syndic, les PV des 3 dernières assemblées générales. Le syndic doit en tout vous fournir en tout 7 documents.

Voici la liste:



01

Le montant du fonds de roulement et du fonds de réserve ;

02

le montant des arriérés éventuels dus par le cédant ;

03

la situation des appels de fonds, destinés au fonds de réserve et décidés par l'assemblée générale avant la date certaine du transfert de la propriété ;

04

le cas échéant, le relevé des procédures judiciaires en cours relatives à la copropriété ;

05

les procès-verbaux des assemblées générales ordinaires et extraordinaires des trois dernières années, ainsi que les décomptes périodiques des charges des deux dernières années ;

06

une copie du dernier bilan approuvé par l'assemblée générale de l'association des copropriétaires ;

07

s'il se trouve dans le bâtiment dont fait partie le bien, une citerne à mazout commune et dans l'affirmative la capacité de cette citerne.



Votre agent immobilier



*Vous ne voulez
pas vous charger de
rassembler ces
documents ?*

AHRE s'occupe de tout.

Nous remettons aux visiteurs un fascicule avec les données du bien.

Il est important d'avoir tous ces documents dès le début des visites, car les potentiels acheteurs ont besoin de ces informations pour faire une offre. S'ils n'ont pas réponse à leurs questions, ils risquent de vite passer à un autre bien. En effet, si l'électricité n'est pas aux normes, le futur acquéreur doit compter ça dans son budget d'achat.

*- Coraline
Jacquemotte*

☎ + 32 (0)2 735 95 18

✉ cj@ahre.be

Étape 2

Évaluer correctement le prix de vente

Lors de la vente d'un bien immobilier, l'évaluation du prix de vente est une étape cruciale.

Voici quelques erreurs à éviter lors de cette phase :

- ***Ne pas tenir compte du marché immobilier local.***

→ Il est essentiel de comprendre les tendances du marché local et de fixer un prix en conséquence.

- ***Se fier uniquement à son instinct.***

→ Une évaluation précise nécessite une connaissance approfondie du marché immobilier, des compétences en matière d'évaluation et une objectivité que vous ne pourrez peut-être pas atteindre seuls.

- ***Ne pas faire appel à un professionnel.***

→ Un agent immobilier ou un évaluateur professionnel peut vous aider à réaliser une évaluation précise de votre bien.



Lorsqu'on souhaite vendre sa maison, il peut être tentant de la surestimer. Cependant, une surestimation peut avoir des conséquences négatives sur la vente de votre bien.

Pourquoi ?

Car le bien risque de rester sur le marché.

Laisser un bien longtemps sur le marché crée de la méfiance chez les potentiels acquéreurs.

Pour éviter de surestimer votre bien, il est essentiel de faire preuve d'objectivité. Évaluez votre maison en fonction de ses caractéristiques réelles et non en fonction de votre attachement sentimental. Faites également appel à un expert pour obtenir une évaluation indépendante de votre bien.

À l'inverse, il ne faut pas non plus sous-estimer votre bien. Une évaluation trop basse peut vous faire perdre de l'argent sur votre vente. Une fois de plus, une évaluation précise et objective est la clé.

Étape 3

Ne pas négliger les réparations et les travaux avant la vente

La vente d'un bien immobilier nécessite souvent des petits travaux de rénovation. Il est important de ne pas négliger cette étape. Les acheteurs potentiels sont souvent rebutés par les travaux à réaliser et cela peut affecter le prix de vente.

N'oubliez pas que l'aspect visuel compte énormément lors de la visite d'un bien immobilier. Les imperfections, même mineures, peuvent donner une mauvaise impression.

Cependant, nous pouvons observer que ceci n'impactera pas directement le prix de vente, mais cela aura une très grande importance sur la rapidité de la vente. Et comme nous venons de le voir plus haut, plus un bien reste longtemps sur le marché, plus les acquéreurs deviennent méfiants. Ce qui peut donc, in fine, indirectement faire diminuer le prix de vente.



Ainsi, avant de mettre votre bien en vente, il est recommandé de réaliser les réparations nécessaires. Cela inclut les petites réparations comme le remplacement d'une ampoule grillée, la réparation d'une fuite, le remplacement d'une poignée de porte cassée, ainsi que les travaux d'embellissement comme une nouvelle peinture.



On pense à tort que si on investit 20.000€ pour rénover sa cuisine avant de vendre son bien, on pourra répercuter cet investissement dans le prix de vente.

C'est pourquoi on ne conseille pas de faire des gros travaux, mais plutôt des petits travaux d'embellissement et évidemment un nettoyage du bien !

Alors, à quoi ça sert de faire des travaux ?



Le premier aperçu d'un bien est très important. Certes les travaux ne vont pas avoir un impact direct sur le prix de vente, mais ils aideront à vendre plus vite et potentiellement à ce que l'acquéreur négocie moins, voire à lui créer le coup de cœur !

Ca y est !

Votre bien a été évalué à son juste prix, vous avez rassemblé la documentation nécessaire et procédé aux petits travaux de rafraichissement.

Il faut à présent publier son bien et le préparer pour les visites.

Bienvenue dans l'étape 4 !

Étape 4

Publier son bien et préparer pour les visites

Présentez votre bien sous son meilleur jour avec de belles photos. Assurez-vous qu'il est propre, rangé, aéré et bien éclairé. Si possible, prenez le temps de faire un peu de staging pour mettre votre bien en valeur.

Ne négligez pas l'annonce.

Les photos de mauvaise qualité ou avec peu de luminosité n'aident pas les acquéreurs à se projeter.





Soyez prêts à répondre à toutes les questions des visiteurs. Cela inclut des informations sur le bien lui-même, mais aussi sur le quartier, les commodités à proximité, etc.

Soyez flexible sur les horaires de visite. Plus vous êtes disponibles, plus vous aurez de chances de recevoir des visites et donc de vendre votre bien rapidement.

Avant l'arrivée de visiteurs, aérez l'espace, allumez les lumières et ouvrez les rideaux ! Ça rend l'espace plus convivial et grand



La vente de votre bien immobilier est une étape importante qui nécessite une préparation minutieuse. En évitant les erreurs courantes évoquées dans notre livre blanc, vous maximiserez vos chances de réussite.

Rappelez-vous que la préparation de la vente, l'évaluation correcte du prix de vente, l'évitement de la surestimation, la réalisation des travaux nécessaires avant la vente et une bonne préparation pour les visites sont autant d'étapes clés pour optimiser votre vente.

Avec les bons outils et une bonne préparation, vendre votre bien immobilier sera un jeu d'enfants !

- *Amaury
Hermanns*



Une offre exclusive

pour vous !

Pour vous remercier de votre fidélité et de votre confiance, nous avons préparé quelque chose pour vous....

Appelez-nous, et dites le mot magique :

"e-book de Coraline", et découvrez ce cadeau qui vous aidera à vendre votre bien encore plus vite !

02 735 95 18





www.ahre.be
[@hermannsrealestate](https://www.instagram.com/hermannsrealestate)

