

# LE GUIDE DU VENDEUR



GONTEL  
IMMOBILIER LIFESTYLE

---

**Vous souhaitez vendre un bien immobilier ?**

*Voici nos meilleurs conseils, fruit de notre expertise de plus de dix ans en tant qu'agent immobilier.*

*N'hésitez pas à nous contacter pour que nous puissions vous accompagner dans la mise en place de votre projet.*

*“90% de nos  
mandats exclusifs  
sont vendus en 45  
jours pour 97% du  
prix estimé”*

## VOICI LES ÉTAPES À SUIVRE POUR VENDRE VOTRE BIEN RAPIDEMENT ET AU MEILLEUR PRIX

### 1. PRISE DE DÉCISION

Pour commencer, vous devez avoir pris la décision de vendre votre bien sans aucune hésitation. Si votre décision est prise, vous allez pouvoir mettre en place une stratégie de vente efficace.

### 2. L'AVIS DE VALEUR

Pour bien vendre, il faut connaître la valeur de votre bien. Pour cela, adressez-vous à un spécialiste du marché local. Si la fourchette de prix annoncée ne correspond pas à ce que vous aviez en tête, n'hésitez pas à solliciter une deuxième estimation auprès d'un autre conseiller. Cela vous permettra d'avoir une idée de la valeur de marché de votre bien.

### 3. LA STRATÉGIE DE COMMERCIALISATION

Établir une stratégie de commercialisation est l'élément central d'une vente réussie. Il est indispensable d'avoir un plan précis pour avancer efficacement.

Voici différentes étapes de cette stratégie :

- **La temporalité** : dans l'idéal, quand aimeriez-vous avoir vendu votre bien ? Quelle est la meilleure période pour vendre ?
- **Le choix des supports de diffusion** : Off-market uniquement ? Sites spécialisés (se loger, belles demeures etc.) ? Magazines ?
- **Le choix des outils de communication** : photos professionnelles, vidéos, visite virtuelle, plans drone ?
- **Le mode de communication avec mon conseiller** : pour vous tenir informé de l'avancement du dossier, votre conseiller vous enverra un rapport hebdomadaire complet. Vous y retrouverez le nombre d'appels entrants concernant votre bien, le nombre de visites et les commentaires de chaque client potentiel. Selon votre choix, ce document peut vous être remis par courrier, par mail ou via whatsapp.
- **Un plan adapté à chaque bien** : notre expertise nous permettra de vous proposer une stratégie spécifique pour valoriser votre bien en fonction de ses spécificités (division parcellaire, changement de destination etc.)

Chaque temps fort de cette stratégie sera défini avant la signature du mandat avec votre conseiller. Vous n'aurez ainsi aucune surprise et serez informé des étapes et des moyens mis en œuvre pour atteindre notre objectif commun : vendre votre bien sereinement et au meilleur prix.

## 4. LE MANDAT DE VENTE

Une fois la stratégie de commercialisation validée avec votre conseiller, il est temps de signer le mandat de vente qui lui permettra de proposer votre bien à la vente.

Il existe plusieurs types de mandats de vente : simple, semi-exclusif et exclusif.

L'expérience prouve que le mandat le plus efficace est de loin le mandat exclusif. Il est le seul qui permette au conseiller d'avoir une vision globale de la commercialisation de votre bien. Le mandat exclusif est par ailleurs, le moins onéreux des trois (4% du prix de vente, contre 5% pour un mandat simple). Si vous avez un doute sur le choix du type de mandat, n'hésitez pas à nous demander conseil. Nous serons ravis de vous envoyer notre comparatif des avantages et inconvénients de chaque mandat.

## 5. LA COMMERCIALISATION

Une fois le mandat de vente exclusif signé, arrive la mise en commercialisation. Cette phase comprend un travail de création de contenu : les photos professionnelles, les diagnostics, la visite virtuelle, les plans et éventuellement des prises de vues drone.

Une fois ce travail effectué, nous validons ensemble le contenu qui sera présenté aux acquéreurs.

Avec les rapports hebdomadaires, vous aurez une visibilité totale sur les actions menées par votre conseiller, ainsi que sur les retours des clients intéressés par votre bien.

## 6. LES VISITES

Grâce à la stratégie établie ensemble, votre bien suscite de l'intérêt auprès de futurs acquéreurs. Après étude et validation de la solvabilité des clients, viennent des visites. À cette étape, votre bien doit être mis en valeur, il doit être propre et ordonné (autant que possible).

Idéalement, les visites doivent se faire sans les propriétaires. Les acquéreurs n'ont pas la même aisance à parler de leur ressenti lorsque les vendeurs sont présents.

La vente d'un bien immobilier est toujours sujette à de l'affect, surtout lors des visites. Préservez-vous, faites confiance à votre conseiller. Si à l'issue de la visite une information vient à lui manquer, il n'hésitera pas à vous solliciter.

## 7. L'OFFRE D'ACHAT

Après plusieurs visites et validation de la motivation des acquéreurs, votre conseiller vous présente une offre d'achat fiable. Elle contient l'identité des acquéreurs, ainsi que l'ensemble des conditions selon lesquelles ils souhaitent acheter votre bien.

Il existe plusieurs conditions suspensives, la plus répandue est la condition suspensive d'obtention d'un financement bancaire. Si d'autres conditions suspensives sont mentionnées dans l'offre, vous pourrez compter sur l'expertise de votre conseiller pour vous les détailler.

Votre conseiller vous transmettra l'intégralité des offres et vous conseillera sur la suite à donner à chacune d'entre elles.

En cas de refus d'une offre sérieuse, votre conseiller vous invitera à formuler une contre-proposition afin de trouver un terrain d'entente avec le futur acquéreur.

En cas d'acceptation de l'offre, votre conseiller se chargera de mettre en relation les notaires en vue de la rédaction du compromis de vente.

## 8. LE COMPROMIS DE VENTE

Environ dix jours après le lancement du dossier, la signature du compromis de vente (ou avant-contrat) est programmée chez le notaire vendeur.

Cet acte engage le vendeur et l'acquéreur à réaliser la vente dans un délai validé par les deux parties. Il est prévu pour lever l'ensemble des conditions suspensives s'il y en a. Il permet aussi aux notaires d'effectuer l'ensemble des formalités et de rassembler les fonds liés à la transaction.

Une date de signature de l'acte authentique est convenue lors de ce rendez-vous.

## 9. LA SIGNATURE DE L'ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE

C'est le jour du transfert de propriété entre le vendeur et l'acquéreur, le jour de la remise des clefs, et du transfert des fonds chez les notaires.

La veille de la signature de l'acte authentique, un rendez-vous est organisé avec les acquéreurs pour vérifier que le bien n'a pas été modifié depuis la dernière visite.

## CONCLUSION

*Vous avez maintenant toutes les cartes en main pour la vente de votre bien immobilier dans les meilleures conditions.*

Si votre stratégie inclut un expert du secteur des Monts d'or, contactez-nous. Nous serons ravis de vous aider à réaliser votre projet.



**GONTEL**  
IMMOBILIER LIFESTYLE

---

**GONTEL MONTS D'OR**

*113 Rue de St Cyr*  
*69370 Saint-Didier-au-Mont-D'or*  
*04.72.19.19.42*  
*contact@gontel.co*