



Comment vendre sa maison ou son appartement rapidement ?

Conseils pratiques publié le 02/09/2020, vu 732 fois, Auteur : [OprixFixe juridique](#)

Comment rechercher une agence immobilière ? Qu'est-ce qu'un compromis de vente ? À quel moment faire les diagnostics ? Quelles sont les clés de la négociation ? Choisir un mandat simple ou un mandat exclusif pour vendre ?

Quelle agence immobilière pour vendre ?

Il existe beaucoup d'agences immobilières pour vendre une maison ou un appartement. Mais laquelle est la bonne pour la vente de votre bien ? Les enjeux sont importants, il faut donc ne pas se tromper. Même s'il est possible de vendre seul sans agence, il est recommandé de se faire accompagner par un professionnel en qualité de mandataire pour être l'interface entre propriétaire et acquéreur. [Vendre une studette](#) ou encore [vendre en SCI](#) choisissez en toute quiétude.

Pour réussir la vente d'une maison ou un appartement au meilleur prix, il convient de bien rechercher son agence immobilière. L'agence immobilière permettra, par rapport à une [vente entre particulier](#), de réduire le temps de vente et ainsi ne pas immobiliser votre capital immobilier trop longtemps. Le négociateur immobilier à l'écoute de vos projets, devra vendre votre appartement ou votre maison au meilleur prix possible.

Pour finir, des agences immobilières digitales bouleversent le métier d'agent immobilier et proposent un service clé en main en réduisant les honoraires par deux ou plus. Qui ? L'agence immobilière OprixFixe propose un service personnalisé en utilisant toutes les technologies digitales à sa disposition. Pour une commission unique de 3 %, un agent s'occupe de vendre une maison ou un appartement parisien en négociant au mieux le meilleur prix net vendeur. Des économies à la clé de plusieurs milliers d'euros pour les propriétaires vendeurs.

Comment rechercher une agence immobilière pour vendre ?

[Rechercher une agence immobilière](#) uniquement pour la commission proposée, erreur ! L'essentiel est avant tout la qualité du service rendu par le professionnel par rapport aux frais d'agences proposés. Vendre une maison ou un appartement ne doit pas se résumer au montant des [frais d'agences](#). Une agence immobilière, peu importe sa commission, doit être en mesure de vous accompagner durant toutes les étapes de la transaction. Une agence immobilière de qualité accompagne ses propriétaires dans toutes les étapes de vente : diffusion de l'annonce, gestion des acquéreurs et des visites, pouvoir de convaincre pour la phase de négociation, constitution du dossier de vente lors de l'avant-contrat et de l'acte authentique de vente.

Une fois après avoir vérifié les engagements du professionnel sur l'ensemble de ses étapes, il faudra que le professionnel de l'immobilier soit titulaire de la carte d'agent immobilier, appelée « carte T ». Un outil indispensable pour prétendre à devenir agent immobilier et réaliser des

transactions immobilières.

Notre conseil : comparez les agents immobiliers pour vendre votre maison ou votre appartement principalement en fonction du niveau de prestation. Le prix doit intervenir dans un second temps pour vendre dans les meilleures conditions. [Agence immobilière en ligne](#), [Agent immobilier mandataire](#) ou agence immobilière de secteur, le choix s'offre à vous.

Comparer les services des agences immobilières

La transparence du service de vente et les honoraires pratiqués permettent d'établir un niveau de confiance nécessaire pour avoir confiance durant le rendez-vous d'estimation. La réactivité dans la mise en œuvre des étapes de vente et notamment celle de la mise en annonce et du temps accordé aux acquéreurs ([réussir ses visites](#)) est primordiale à l'heure où une majorité d'acheteurs recherchent un bien immobilier sur internet.

Les professionnels de l'immobilier, qui ne comprennent pas qu'il est indispensable, pour avoir un niveau de service important, de mettre en valeur le logement au travers les portails d'annonces immobilières en ligne, ne peuvent pas gérer correctement une transaction immobilière. Des photos professionnelles, des textes de vente réalistes et accrocheurs permettent plus de clic sur l'annonce et donc une plus grande probabilité d'avoir des acquéreurs potentiels.

On peut également recommander de choisir un agent immobilier de secteur pour vendre. L'expert local est le mieux placé pour vendre dans le secteur dans lequel se trouve l'appartement ou la maison qui est en vente.

Le négociateur s'appuiera sur ses transactions passées et sa connaissance du tissu économique pour déterminer au mieux la valeur vénale du bien immobilier. Sans oublier que son réseau local d'acquéreur durement trouvé lui permettra de cibler au mieux pour obtenir une [offre d'achat au prix de l'annonce](#).

Estimation en ligne ou agent immobilier ?

L'estimation immobilière est l'étape préliminaire avant la mise en vente d'une maison ou d'un appartement. L'[estimation](#) de sa maison ou de son appartement peut se faire en ligne ou avec un agent immobilier de secteur. L'estimation en ligne se fait au travers différentes plateformes plus ou moins précises, qui pour estimer le logement demande un certain nombre de critères.

Les différents simulateurs d'estimations en ligne vous donneront un [avis de valeur](#) plus ou moins correcte en quelques clics, le temps de saisir vos critères. Faire estimer son bien sur le web permet de se faire une première idée de la valeur vénale. Les critères qui sont demandés sont généralement les suivants : le type de logement, la [superficie utile](#) et l'emplacement. Un algorithme recoupe les informations avec une base de données. L'[estimation en ligne](#), même si elle est tentante, ne permet pas de connaître précisément la valeur de son appartement ou de sa maison.

Même si dans un premier temps, il est intéressant de faire une estimation en ligne pour se faire une idée de la valeur vénale du logement avant de vendre, il est recommandé de [faire appel à un expert local pour son estimation](#). Le professionnel de l'immobilier, par sa connaissance du tissu économique, de son expérience, de son écoute, des besoins des acquéreurs, réalisera une estimation plus juste du logement. Une bonne estimation promet une vente dans les meilleures conditions !

Quel mandat de vente choisir ?

Le [mandat immobilier de vente](#) est un engagement au travers un contrat. Un mandant (propriétaire) délègue le pouvoir au mandataire (agent immobilier) pour la commercialisation d'une maison ou d'un appartement. Un encadrement par L'article 6 de la loi du 2 juillet 1970 dite loi HOGUET permet de protéger le particulier et le professionnel de l'immobilier.

La loi oblige les agents immobiliers pour vendre un logement à faire signer un mandat de vente encadrant l'ensemble des services (durée, clauses, prix de vente) et le montant des honoraires d'agences immobilières. Le contrat pour être valide doit au moins contenir certains éléments défini dans la loi Hoguet : identité des parties, description de l'immeuble, prix de vente de mise en vente, montant des frais d'agence, modalité de rétractation, durée d'engagement... Généralement la durée d'engagement est de 3 mois et est tacitement reconductible durant un an par tranche de 1 mois. Renseignez-vous avant de signer un mandat de vente !

Dans le cas où vous avez un locataire faites une demande de [congé pour vendre](#) avant même la signature d'un mandat immobilier.

Types de mandats immobiliers pour vendre

Il existe 4 mandats de vente, des qualités et des inconvénients différents pour chacun lorsqu'on veut vendre un appartement ou une maison. Certains mandats plus restrictifs que d'autres ne permettent pas de vendre entre particulier et d'autres permettent de travailler en exclusivité avec un seul agent immobilier. Avant de s'engager, je compare les différents mandats immobiliers.

- [mandat simple](#) : l'agence n'a pas l'exclusivité de vente. Il est possible pour le particulier de rechercher des acquéreurs et de vendre seul, sans avoir à rémunérer les commissions du négociateur immobilier.
- [mandat de vente exclusif](#) : une seule agence est autorisée à commercialiser le bien sur le marché. Le propriétaire vendeur ne peut pas vendre seul entre particuliers.
- [mandant semi-exclusif](#) : un seul professionnel est autorisé à vendre le logement, mais, le propriétaire peut également trouver un acquéreur par lui-même sans avoir à payer la commission.
- [mandat co-exclusif](#) : exclusivité de vente pour plusieurs mandataires. Le propriétaire ne peut pas réaliser de transaction seule sans indemniser les différentes agences.

Avant de signer un mandat de vente avec le professionnel demandez lui de vous expliquer les différentes clauses et notamment les règles pour se [rétracter du mandat](#).

Les diagnostics immobiliers pour vendre ?

Afin de rassurer les acheteurs potentiels, il est impératif de réaliser les [diagnostics immobiliers](#) avant la commercialisation de l'appartement ou de la maison. Dès lors qu'une agence mandatée travaille sur la commercialisation du bien, il lui faudra un certain nombre de diagnostics pour mettre en valeur le logement. Il est obligatoire dans une annonce immobilière de retrouver les résultats issus du [diagnostic de performance énergétiques \(DPE\)](#).

En plus du DPE, il faut réaliser l'ensemble des diagnostics immobiliers correspondant à la nature de la propriété. Les diagnostics doivent être annexés à la signature de l'avant contrat chez le

notaire ou en seing privé. Il est vivement conseillé de réaliser les diagnostics avant la décision de vendre, en effet, ils font partie de la prise de décision d'un acquéreur à réaliser une [lettre d'intention d'achat](#), ne passez pas à côté d'une proposition. Pour le propriétaire, c'est aussi le moment de faire le bilan de l'état de sa maison ou de son appartement et d'éviter d'être attaqué au tribunal pour vices cachés.

Quels sont les diagnostics immobiliers obligatoires pour vendre un appartement ou une maison ?

Il y a 9 types de diagnostics immobiliers qui ne sont pas tous obligatoires. En fonction de l'âge ou encore d'une zone à risque (pollution visuelle, sismique...), il est possible qu'il soit obligatoire de faire des diagnostics complémentaires afin de communiquer à l'acquéreur les résultats des investigations.

Le seul [diagnostic obligatoire](#) à la vente d'un appartement ou d'une maison est le diagnostic de performance énergétique. En fonction du type de bien (maison, appartement, parking), ou de l'ancienneté du bien, il peut être obligatoire de réaliser le diagnostic électrique, gaz, amiante, ou encore le plomb. Le [diagnostic Loi Carrez](#) quant à lui est obligatoire uniquement en copropriété. De plus, selon la situation géographique, les diagnostics termites ou risques naturels (ERNT) peuvent être demandés par l'office notarié.

Voir notre guide complet sur le [dossier pour en vente](#).

Réussir la négociation et réussir sa vente

La phase de [négociation immobilière](#), est sans doute l'étape la plus importante de la vente d'un appartement ou d'une maison. Afin de ne pas passer à côté de sa vente au risque de rendre le bien invendable, il est conseillé de connaître parfaitement le bien et son environnement. Afin de réussir la négociation, il est préférable de se faire accompagner par un agent expert immobilier.

L'importance d'une estimation réussite de son logement ! Afin d'aborder sereinement la négociation, l'estimation immobilière doit être maîtrisée. Surévaluer un bien ? Mauvaise idée, un risque de décourager les acquéreurs de déclencher une visite. Des travaux à prévoir ? Rassurez l'acquéreur et enlevez-lui l'envie de négocier à la baisse le prix proposé. Estimez soigneusement les [travaux avant vente](#) auprès d'un professionnel du bâtiment. Un gain de temps pendant les pourparlers afin d'éviter un marchandage du bien sur des faits non factuels. Mais alors faut-il se laisser une marge de négociation ?

La négociation est ancrée dans les mœurs « française », il est donc important de se laisser une marge de négociation. La négociation est une sorte de "rapport de force" sur le prix affiché dans l'[annonce immobilières](#). Un pourcentage négocié par l'acquéreur pour acquérir le bien au meilleur prix net vendeur. En moyenne en France, selon les études, le pourcentage négocié lors de la phase de négociation est de 4 %. Alors qu'en moyenne un bien peut être négocié de 4 %, certaines maisons en campagne peuvent attendre 25 % de négociation par rapport au prix de l'annonce alors qu'un appartement vendu par une agence immobilière parisienne se négociera à 0 %. La négociation peut amener une [offre d'achat inférieur](#) au prix de l'annonce.

Les chiffres diffèrent en fonction du type de bien mais aussi de son environnement économique. Définissez la marge de négociation appropriée en fonction du secteur.

Pour réussir la négociation immobilière de sa maison ou de son appartement, il est recommandé de mettre l'affecte de côté. Soyez réaliste et pragmatique pour obtenir le

meilleur prix. Un acquéreur réalise une offre d'achat trop basse, réalisez une contre offre d'achat. Un agent immobilier peut gratuitement vous donner un avis pour plus de sérénité.

Comment l'acquéreur doit formuler son intention d'achat ?

La négociation est lancée et un acquéreur souhaite acquérir l'appartement ou la maison à vendre. Demandez-lui de formuler un engagement écrit et signé, soit une offre d'achat. Elle a le pouvoir d'engager le vendeur mais aussi de sceller les conditions sur le prix et la chose.

Une preuve importante pour ne pas avoir de doutes sur les détails de l'engagement dans l'avant contrat de vente (promesse, compromis). Que faire à la réception d'une offre en dessous du prix de l'annonce ? À votre tour de rédiger une contre-proposition à l'offre d'achat en indiquant les conditions d'acceptations. Que faire à la réception d'une offre au prix ? Choisissez parmi les types d'engagements pour être sûr du bon déroulement de la vente de l'appartement ou de la maison.

Le saviez-vous : l'offre d'achat par mail à la même valeur légale que l'offre écrite.

Quels contrats de vente choisir pour vendre ?

Le plus dur est derrière vous, le bien a été estimé avec précision, vous avez fait preuve de sang-froid lors de la phase de négociation et vous vous êtes entendu avec l'acquéreur sur la forme et le prix de vente de la maison ou de l'appartement. L'accord de l'offre d'achat n'est pas suffisant pour signer définitivement l'acte de vente chez le notaire (hors cas droit de succession ou offre sans conditions suspensives). Un certain nombre de contrats existent pour déterminer les conditions de la vente.

Une fois la négociation engagée, vous êtes arrivé à un accord avec l'acquéreur ? C'est le moment de signer un avant-contrat ! Il permet de sceller les conditions de vente de l'appartement ou de la maison dans les moindres détails. Surtout, il précède la signature de l'acte de vente de 2 ou 3 mois, le temps nécessaire pour que le notaire effectue les vérifications d'usage.

Quelles sont les différents contrats que je peux utiliser ? Il existe deux types d'engagement d'avant-vente : le compromis de vente (promesse synallagmatique de vente) et la promesse de vente (promesse unilatérale de vente). Comment le choisir ? Lequel est le plus utilisé ?

Engagements du compromis de vente

Le compromis de vente est le plus utilisé lors d'une vente. Plus sécurisant pour le propriétaire il crée un engagement mutuel entre l'acheteur et le vendeur. Cet avant-contrat sert à déterminer les contours d'une vente immobilière. Pour passer à l'étape de la signature définitive, l'acheteur signataire devra valider l'intégralité des conditions suspensives de vente. Dans le cas où il n'y arrive pas le propriétaire peut demander réparation auprès du juge compétent.

Le compromis de vente est un avant contrat de quelques mois qui inclut un dépôt de garantie de la part de l'acheteur. L'acquéreur a toutefois la possibilité de se désengager. La rétractation peut être prononcée dans les 10 jours suivants la signature du contrat. Avant de s'engager, vérifiez vos capacités à lever l'ensemble des clauses du compromis.

Engagements de la promesse de vente (PUV)

La promesse de vente est moins engageante que le compromis de vente. Contrat plus favorable à l'acquéreur car ce dernier engage le propriétaire vendeur de bloquer son appartement ou sa maison pour un seul acheteur sans que cela puisse lui être reproché. L'acheteur peut décider de lever (ou pas) l'option d'achat à l'issue du délai de validité du contrat, c'est-à-dire entre 2 à 3 mois. La promesse de vente est non dissociable de conditions suspensives.

La promesse d'achat même si elle engage uniquement l'acheteur, elle oblige l'acheteur à verser une indemnité d'immobilisation à la signature de l'avant contrat. Même s'il n'y a pas d'obligation, le montant demandé peut atteindre 10 % du prix de vente de l'appartement ou la maison. Le vendeur sera en droit de conserver cette avance dans le cas où l'acheteur refuse de lever l'option d'achat.

Quelles sont les différentes clauses suspensives de l'avant contrat ?

Après avoir déterminé le type de contrat (compromis de vente ou une promesse d'achat), on fait un focus sur les clauses suspensives à ajouter au contrat. Les conditions suspensives ont pour but de protéger l'acquéreur et le vendeur lors de la transaction immobilière. Les conditions suspensives en fonction de leur nature peuvent faire annuler la vente immobilière. Parmi elles, on retrouve :

- clause d'obtention de crédit : l'acquéreur s'engage à acquérir le bien uniquement si l'obtient un crédit immobilier de la part d'un organisme bancaire. Les conditions de l'obtention seront détaillées pour ne souffrir d'aucune ambiguïté (taux d'intérêt, mensualités, coût assurance, durée, apport personnel, etc.). Pour faire annuler la clause, l'acquéreur devra présenter trois refus de banques différentes.
- clause d'absence de préemption : La préemption est un concept selon laquelle une personne physique ou morale est prioritaire sur l'acquisition d'un bien immobilier. Le locataire d'un logement en vente peut bénéficier d'un droit de préemption. C'est-à-dire qu'il passera avant l'acquéreur s'il souhaite se positionner sur la vente du bien. Les communes peuvent également avoir un droit de préemption sur des immeubles ou des terrains dans le cadre de projet d'intérêt public.
- clause d'absence de servitude : les servitudes représentent un droit indéniable d'un terrain sur un autre terrain. Le plus courant d'entre eux est le droit de passage. Mais ce n'est pas le seul, parmi eux on retrouve les droits de puisage.
- clause d'obtention d'une autorisation administrative : Qu'il s'agisse d'un permis de construire ou de démolir ou encore d'un changement de destination, l'acheteur a la possibilité de demander ces éléments si le bien qu'il souhaite dépend d'une autorisation administrative. Cette condition est réalisée si l'autorisation est obtenue.

Pas certain des clauses à inscrire dans l'avant contrat ? Demandez de l'aide à l'agent immobilier en charge de la vente de la maison ou de l'appartement pour la réalisation des conditions suspensives de vente.

Signer l'avant contrat devant le notaire ou entre particulier ?

La signature de l'avant contrat chez le notaire peut être une phase qui prend du temps et il est possible de s'enlever cette pression en la réalisant seul ou avec l'aide de son agent immobilier. Choisir l'acte signé entre particuliers c'est souvent pour des raisons économiques. La rédaction préliminaire du contrat étant facturée par les études de notaire entre 250 à 400 €. Attention, dans le cas d'une vente dite « complexe », il est préférable de signer l'avant contrat chez le notaire ou avec un avocat.

Pour résumer, vous avez le choix de l'avant contrat entre la promesse de vente et le compromis de vente mais également le choix de signer l'engagement entre particulier, sous seing privé ou par l'intermédiaire du notaire. Cette étape terminée donne lieu à la dernière étape de vente la signature de l'acte chez le notaire.

L'avant contrat peut être signé chez le notaire ou entre particuliers (sous signature privée). On appelle cela la signature d'un compromis de vente sous seing privé.