

**Bien vendre son
immobilier**



**Tous les conseils
pour réussir seul**

Mr Huppy



Bien vendre son immobilier

Tous les conseils pour réussir seul

Sommaire

1/ Introduction.....	2
2/ Vendre ou acheter en premier ?.....	2
3/ Comment préparer le bien aux visites.....	4
4/ Comment estimer son bien.....	6
5/ Préparer une annonce immobilière attrayante.....	7
6/ Les diagnostics à réaliser pour vendre.....	8
7/ Comment bien réaliser vos visites.....	11
8/ Savoir bien négocier.....	12
9/ Comment s'assurer de la solvabilité des acquéreurs.....	12
10/ Comprendre les différents contrats de vente existants.....	13
10.1/ La rédaction du contrat avant-vente.....	13
10.2/ La rédaction de l'acte authentique ou contrat de vente.....	14
11/ Bien choisir son notaire.....	14
12/ Taxes sur les plus-values immobilières.....	14
13/ Les obligations du vendeur.....	15
13.1/ L'obligation de délivrance.....	15
13.2/ L'obligation de garantie.....	16
13.3/ Garantie contre l'éviction.....	16
13.4/ Garantie contre les vices cachés.....	16
13.5/ taxe d'habitation et taxe foncière.....	17
14/ Organiser son déménagement.....	17
14.1/ La Chambre syndicale du déménagement.....	17
14.2/ La certification NF.....	17
14.3/ Les devis.....	18
14.4/ L'assurance.....	18
14.5/ Les formalités administratives.....	19
15/ Conclusion.....	20

1/ Introduction

Si vous lisez ce document c'est que vous vous posez des questions par rapport à un événement important qui fait partie de la vie des heureux propriétaires, je veux parler de la vente de son bien immobilier.

Il existe plusieurs moyens de vendre son bien immobilier, vous pouvez soit confier la vente à une agence immobilière qui s'occupera de tout pour vous, mais bien entendu celle-ci ajoutera ses honoraires (généralement entre 6% et 10%) à votre prix net vendeur. C'est une somme non négligeable qui ne rentrera pas dans votre poche.

L'autre moyen c'est de vous occuper par vous même de la vente de votre bien de A à Z cela vous demandera un investissement en temps mais au final, vous serez gagnant financièrement. Vous pourrez récolter dans votre poche les honoraires qu'une agence immobilière se prendrait au passage sur la vente si elle s'occupait de votre bien (vu les montants des honoraires pratiqués par certaines agences immobilières votre taux horaire sera très intéressant!). Ce guide a pour vocation de vous donner toutes les ficelles de manière simple et synthétique pour vendre par vous même votre bien de A à Z. Comment préparer le bien aux visites ?, Comment estimer son bien ?, Préparer une annonce immobilière attrayante, Quels diagnostics à réaliser pour vendre, Comment bien réaliser les visites ?....

2/ Vendre ou acheter en premier ?

Lorsque l'on est déjà propriétaire et que l'on souhaite vendre sa résidence principale pour racheter un autre bien, il vient les fameuses questions : Est-ce que je dois vendre avant de racheter ou est-ce que je dois acheter avant de vendre ?

Dans l'hypothèse de vendre avant d'acheter, vous avez peur de ne pas trouver l'appartement ou la maison de vos rêves dans les temps, et d'être obligé de louer un logement entre-temps. Dans l'hypothèse d'acheter avant de vendre, vous êtes angoissé à l'idée de vous engager dans un prêt-relais sans savoir combien de temps vous allez payer une double échéance. Quels sont les avantages, les précautions à prendre et les inconvénients de ces différents scénarios :

2.1/ Vendre avant d'acheter

Les avantages

En vendant d'abord votre logement actuel, **vous vous éviterez un stress évident, celui de ne pas trouver d'acquéreur dans les temps, et d'être obligé de supporter un prêt relais coûteux.**

Avec le marché immobilier, on est jamais certain de rien, vous ne pouvez pas savoir au bout de combien de temps vous vendrez et surtout à quel prix. Certains biens trouvent preneur très rapidement, comme par exemple, des petites surfaces sur Paris. Mais le plus souvent, il faut accepter d'attendre parfois plusieurs mois avant de trouver votre acheteur.

Comme vous vendez avant de racheter, vous avez le temps et donc vous laissez le temps à un acheteur de découvrir votre bien. **Et si vous avez estimé votre logement à son juste prix, vous ne serez pas nécessairement obligé de le négocier à la baisse.**

Quand on vend pour racheter, c'est très souvent pour trouver plus grand, donc plus cher ! En commençant par la vente de votre logement, vous allez **connaître l'exact montant de votre apport personnel et être en mesure d'évaluer précisément le montant de votre emprunt complémentaire** pour financer votre nouvelle acquisition. Ainsi, vous allez pouvoir orienter vos recherches en sélectionnant les annonces correspondantes précisément à votre budget.

La précaution à prendre

Lorsque vous avez trouvé un acheteur et signé le compromis de vente, tout n'est pas encore gagné. En effet, **pendant un délai de 7 jours, celui-ci peut se rétracter**. Il faudra également attendre qu'il obtienne son crédit immobilier pour être sûr que la transaction se réalise. Entre le compromis de vente et la signature définitive de l'acte de vente chez le notaire, il s'écoule, en général, trois mois. De quoi commencer vos propres recherches. Le plus prudent est de signer le compromis de vente du bien que vous achetez après avoir signé l'acte de vente du bien vendu.

Les inconvénients

Lorsque vous avez vendu votre bien, deux cas de figure peuvent se présenter :

- Soit vous n'arrivez pas à trouver le bien de vos rêves, vous allez donc être obligé de louer, le temps de trouver la perle rare ;
- Soit vous avez déniché rapidement votre nouveau lieu de vie, mais avec le délai habituel de trois mois qui sépare la signature du compromis de celle de l'acte de vente définitif, vous vous retrouvez quelque temps sans logement.

Donc en attendant de trouver votre futur bien, vous serez peut être obligé de passer par une location transitoire qui vous coutera un loyer mensuel à fond perdu le temps de la recherche et vous aurez à gérer et à payer 2 déménagements...ou alors vous aurez la chance de pouvoir vous arranger avec des amis ou de la famille pour éviter ces coûts.

Vous avez donc intérêt à envisager avec votre acheteur un **délai un peu plus long que le délai d'usage de trois mois** entre la signature du compromis et celle de l'acte de vente. Si votre acheteur n'est pas trop pressé et qu'il l'accepte, cela vous laisse le temps de trouver et de concrétiser l'affaire.

Certains acheteurs acceptent parfois que le vendeur reste dans les lieux après avoir vendu, durant un ou deux mois, pour permettre la transition entre les deux logements. Cela peut être négociable à condition que votre acheteur ne soit pas, lui-même, trop pressé de rentrer dans les lieux. Une solution intéressante qui peut vous éviter de déménager deux fois en l'espace de quelques mois.

2.2/ Acheter avant de vendre

Les avantages

Si vous achetez d'abord, **vous ne serez pas dans l'obligation de passer en location et vous économiserez donc un déménagement. Vous pourrez également planifier sereinement et sans précipitation les éventuels travaux du nouveau logement avant de vous y installer.**

La précaution à prendre

Vous allez monter votre plan de financement en ne connaissant pas avec certitude le montant que vous pourrez retirer de la vente de votre logement. **Il faut donc l'évaluer au plus juste et ne surtout pas le surestimer**, car au final vous devrez assumer un éventuel emprunt plus important par rapport au plan de financement initial monté avec votre banque.

L'inconvénient

Vous avez acheté, donc vous avez un crédit qui va courir sur votre nouvel achat alors qu'en même temps vous possédez encore un bien que vous n'avez pas vendu. **Par rapport au bien à vendre un prêt-relais (la durée du prêt varie de 1 à 2 ans sur un montant de 60 et 80% de la valeur du bien) va courir en garantie pour le banquier en attendant la vente.**

Cette situation peut durer un certain moment, donc il faut s'assurer que vous ayez bien les moyens de pouvoir entretenir deux biens. **Attention si vous ne vendez pas votre ancienne habitation dans un délai de 1 an après avoir déclaré votre nouvelle habitation à l'administration fiscale, celle-ci pourrait considérer votre ancienne résidence principale comme résidence secondaire. Dans ce cas, lors de la vente, vous seriez soumis à la taxation sur les plus-values immobilières.**

En synthèse

Pour bien se décider à la meilleure façon de pratiquer, chacun doit se livrer à trois analyses :

- 1/ La capacité financière et le temps
- 2/ Le marché immobilier
- 3/ Le potentiel de vente de son bien

La première analyse pour trouver le bon scénario est de savoir si vous avez la capacité financière à subvenir à 2 biens en même temps dans le cas d'acheter un bien avant de vendre. Mais également de savoir si vous avez le temps pour déménager ou pas.

La seconde analyse va porter sur le marché immobilier local, est-ce que les biens proposés restent longtemps en vente ou est-ce qu'ils sont vendus rapidement ?

Effectivement il y a une différence entre un appartement sur Paris qui se vendra rapidement (on pourra donc acheter avant de vendre dans ce cas) et une maison à la campagne qui mettra plus de temps à se vendre.

La troisième analyse concerne le bien à vendre. Est-ce qu'il est atypique ou plutôt dans la norme du quartier ? Ainsi, un logement rare ou standard trouvera vite preneur. A l'opposé, un bien avec défaut (sans ascenseur, devant une rue très passante...) sera parfois plus long à être vendu.

En résumé, le bon scénario est en fonction de la situation personnelle de chacun mais si vous parvenez à répondre à ces analyses, vous aurez alors de bonnes pistes pour choisir le meilleur scénario.

3/ Comment préparer le bien aux visites

Lorsque vous avez un objet à vendre comme par exemple une voiture, vous allez faire en sorte qu'elle soit propre et qu'elle présente bien, cela peut paraître du bon sens mais il en sera de même lorsque vous vendrez votre maison...

Il est très important de préparer convenablement son bien immobilier avant de commencer les visites afin de provoquer le coup de coeur chez un potentiel acquéreur. Le coup de coeur se produit d'ailleurs dans les 2 premières minutes de la visite. Le bien doit être propre, rangé et bien entretenu pour éviter les critiques ou des négociations interminables sur le prix, le visiteur doit se sentir déjà comme chez lui.

Le futur acquéreur doit pouvoir se projeter facilement dans sa future habitation. En tant que vendeur, il faut alors pratiquer le concept que l'on appelle « home staging ». C'est une activité qui se développe en France ces dernières années et qui nous vient d'amérique du nord.

Le nom du concept vient du mot anglais « home », qui veut dire « maison, foyer », et du verbe « to stage », qui signifie « mettre en scène ». Le home staging, c'est donc la mise en scène de sa maison à vendre.

Avec le home staging, on travaille à l'élimination de tout motif de négociation de la part des acquéreurs potentiels et à la dépersonnalisation du bien. Les travaux de finition doivent être exécutés (peinture à refaire, pas d'interrupteur en vrac, plinthe à finir de poser...), les bibelots, les collections de coquillages ou de bouchons de champagnes sont proscrites et les photos de familles doivent être enlevées.

Il faut également désencombrer les pièces où il y a trop de meubles pour que les m² apparaissent. Vous pourrez alors soit revendre les objets en trop ou les entreposer chez des amis ou encore chez des professionnels qui louent des box en attendant votre nouvelle habitation.

Voici quelques idées de rénovations faciles et peu coûteuses qui donneront du cachet à votre bien :

- Si vous avez un carrelage au sol des années 70 dans votre habitation, vous pouvez facilement le recouvrir de dalles autocollantes imitant parfaitement le carrelage ou encore le parquet, c'est valable dans toutes les pièces de la maison, même la salle de bain.
- Au niveau des murs, le plus simple à poser pour rénover c'est le papier peint intissé. Pas besoin de table à tapisser, vous enlevez l'ancien papier, vous étalez la colle directement au mur avec un rouleau et vous posez le papier avec une brosse à maroufler. Vous coupez ce qui dépasse avec un bon cutter et une spatule large, c'est facile et très rapide. Vous pouvez faire deux murs d'une couleur et les deux autres d'une autre couleur, en évitant les couleurs trop criardes qui ne plairont pas au maximum de personnes...
- Si les plafonds sont trop dégradés ou trop noirs refaites un peu d'enduit de lissage et une peinture mat blanche au rouleau, finissez la deuxième couche dans le sens de la lumière.
- Si le carrelage de la salle de bain est rose à fleur, vous avez la possibilité aujourd'hui de le repeindre avec des peintures spécifiques (Resinence Deco) ce qui évite d'enlever et de tout refaire. L'encollage par dessus un ancien carrelage est également possible avec la pose d'un primaire d'adhérence sur l'ancien carrelage.
- Les meubles de cuisine trop anciens, peuvent être légèrement poncés et repeints dans des couleurs tendances ou alors les portes de façade peuvent être remplacées par des neuves.
- Si la terrasse du jardin est trop dégradé, il existe des dalles qui se clipsent entre elles, la pose est facile comme un jeu de légo et c'est rapide à mettre en oeuvre.

Même si vous n'êtes pas bricoleur faites refaire les pièces qui le nécessitent en priorité (entrée, séjour...) par un professionnel sans dépasser un montant maximum des travaux de l'ordre de 1% du prix de vente.

En pratiquant ce concept vous aurez un avantage concurrentiel fort, quelle que soit la santé du marché de l'immobilier. Si vous avez réussi à déclencher le coup de cœur, les potentiels acheteurs vous feront rapidement une proposition d'achat afin de ne pas risquer de perdre votre bien.

4/ Comment estimer son bien

L'estimation au plus juste de son bien est importante afin de réaliser une vente rapide, Un prix trop élevé ne donnera pas de visites et un bien qui reste longtemps sur le marché, risque d'éveiller les soupçons des futurs acheteurs sur les raisons pour lesquelles il ne se vend pas. A l'inverse, un prix trop bas peut créer une méfiance par rapport à des défauts sur un bien. Voici donc les meilleurs moyens d'estimation qu'il faut parfois combiner :

- Le premier moyen c'est de se comparer aux autres biens en ventes dans votre quartier en regardant les annonces sur les différents sites internet ou journaux des grandes agences immobilières (Century 21, Orpi, Laforêt...) ou sur les sites internet spécialisés dans la vente immobilière (seloger.com, explorimmo.fr, Le bon coin, Pap.fr...). Cela donnera une première idée du prix de vente à pratiquer.
- Le deuxième moyen c'est de faire appel à un agent immobilier du quartier qui connaît bien les prix pratiqués, il viendra à votre domicile vous faire une estimation gratuite. Lorsque les agents immobiliers font cette opération, ils pensent obtenir votre signature sur un mandat de vente et parfois ils peuvent surestimer votre bien pour vous faire plaisir... Donc attention à prendre le temps de faire venir au moins 3 agences immobilières différentes et de prendre en compte le prix le plus bas.
- Le troisième moyen c'est de consulter des sites internet spécialisés dans les prix des biens immobilier en France comme par exemple le site www.meilleursagents.com qui permet d'avoir une fourchette de prix par rapport aux biens qui se sont déjà vendus dans votre rue. Il y a aussi les sites des notaires, ceux des notaires de France sur www.immoprix.com et ceux des notaires de la région parisienne sur www.paris.notaires.fr.
- Le quatrième moyen c'est de faire appel à un expert immobilier, il faut prendre garde à la sélection de ce professionnel car ce métier est assez mal réglementé. Vous devez vous assurer qu'il dispose bien d'une assurance responsabilité civile professionnelle, notamment dans l'hypothèse où la justesse de son expertise se révélerait contestée en justice, afin de prendre à sa charge, les conséquences financières du préjudice. Son évaluation doit être construite sur la base d'informations qualitatives et quantitatives portant sur le bien et son environnement, un déplacement sur le lieu du bien est donc indispensable. Ce service, en principe facturé au temps passé, coûte entre quelques centaines d'euros et un peu plus de 1 000 € le plus souvent pour un logement. Voici deux sites pour trouver un expert immobilier :

1. **Compagnie nationale** des experts immobiliers => www.expert-cnei.com

2. **Chambre des experts immobiliers de France** => www.experts-fnaim.org

Pour finir, par rapport au prix de vente que vous avez déterminé, prévoyez toujours une marge de négociation pour discuter avec un potentiel acheteur. L'acheteur attendra toujours un geste de votre part, il appréciera d'obtenir une réduction sur le bien qu'il achète.

5/ Préparer une annonce immobilière attrayante

L'annonce que vous allez rédiger pour la vente de votre bien immobilier doit susciter l'envie de visiter. Pour ce faire nous allons donc voir ce qu'il est important de ne pas oublier pour y arriver.

Pour bien commencer, citez le quartier où se trouve votre bien en mettant en avant les commodités pratiques si elles existent c'est à dire proche écoles, commerces, gare, ... Indiquez le nombre de pièces, la surface exacte en évitant d'augmenter les m² (pour les maisons précisez la taille du terrain), quel étage dans le cas d'un appartement, l'orientation du soleil, la luminosité.

Décrivez ensuite les pièces en commençant par le rez de chaussée dans le cas d'une maison avec étage, puis finissez par l'étage. Précisez les petits plus de votre habitation comme par exemple les rangements, le fait qu'il n'y ait pas de travaux à exécuter, cave, sous-sol total, parking, garage, type de chauffage.... Vous préciserez également le résultat du diagnostic énergétique DPE (voir chapitre 6).

Voici un exemple pour un appartement :

Paris 12ème, Quartier Jardin de Reuilly, proche du métro Dugommier, Appartement 2 pièces 35 m² dans un petit immeuble bourgeois au 3^o étage, séjour lumineux avec cuisine US aménagée, grande chambre, nombreux rangements avec cave, très calme. Aucun travaux à prévoir. 312 000€. Agences s'abstenir + mentionner les résultats du diagnostic de la performance énergétique.

Récapitulatif des critères à mentionner

- La localisation : ville, quartier
- Proximité des transports et commerces
- Le type de bien : studio, T2, maison...
- Etage (appartement), exposition
- La superficie : surface Carrez pour un appartement, surface au sol pour une maison sans oublier la taille du terrain
- La description des pièces du rez de chaussée
- Extérieur : balcon, terrasse, jardin
- La description des pièces de l'étage
- Des informations complémentaires : cave, parking, sous-sol, type de chauffage

- Résultat des diagnostics immobiliers au niveau de la performance énergétique
- Si vous ne souhaitez pas être contacté par des professionnels de l'immobilier, indiquez la mention "Agences s'abstenir"
- Le prix
- Vos coordonnées

Pour accompagner votre annonce, il est impératif d'insérer des photos afin d'illustrer la description écrite. Elles doivent mettre le bien en valeur, il faut donc veiller à bien ranger et nettoyer votre intérieur. Evitez de prendre en gros plan la baignoire ou le canapé du séjour, cela n'apportera rien, il faut plutôt montrer le volume de l'intérieur.

Pour une bonne composition, prenez la photo à partir d'un coin de la pièce. Choisissez l'angle qui sera le plus esthétique et donnant le maximum d'informations visuelles. Cadrez horizontalement de mur à mur pour donner une bonne idée du volume. Le plafond ne doit pas dépasser 1/3 de la photo. Pour les toutes petites pièces, comme les salles d'eau, le cadrage vertical sera le plus approprié. Complétez avec quelques belles photos de cheminée, d'escalier, d'un coin salon. N'hésitez pas à allumer les lumières des pièces que vous prenez en photo même en plein jour (en plus du flash de l'appareil) afin d'évitez les photos trop sombres. En priorité montrez ce qu'il y a de récent chez vous, si vous avez une belle cuisine, une belle salle de bain, cela montrera au futur acquéreur qu'il n'auront pas de frais à réaliser sur ces postes de coûts importants. Attendez un jour ensoleillé pour la luminosité et n'oubliez pas de belles photos du jardin ou balcon.

Les sites où vous pouvez insérer cette annonce immobilière sont nombreux et parfois gratuits, voici les quelques sites incontournables : PAP.fr; leboncoin.fr, entreparticuliers.com, paruvendu.fr....

Pensez à l'option du panneau « A vendre » (à fabriquer vous même ou à trouver sur internet), que vous accrocherez à une fenêtre de l'appartement ou sur le portail de la maison, c'est une méthode qui peut porter ses fruits...

6/ Les diagnostics à réaliser pour vendre

Avant de mettre en vente votre bien, vous devez faire réaliser plusieurs diagnostics immobiliers. Il s'agit de documents établis par des professionnels qui vont réaliser des analyses techniques de votre logement. Ces documents permettront d'informer les futurs acquéreurs sur les caractéristiques et l'état du bien qu'ils achètent.

Pour pouvoir vendre sa maison ou son appartement, il y a neuf diagnostics obligatoires en 2013 en France:

- Le diagnostic loi Carrez
- Le diagnostic performance énergétique du bâtiment

- Le diagnostic amiante
- Le diagnostic plomb
- Le diagnostic termites
- Le certificat d'état des risques naturels
- Le diagnostic gaz
- Le diagnostic électrique
- Le diagnostic d'assainissement des eaux usées

À partir du 1er janvier 2013, les propriétaires de bien immobilier mis en vente devront compter le diagnostic d'assainissement des eaux usées parmi les diagnostics immobiliers obligatoires à présenter à leurs futurs acquéreurs.

Le diagnostic loi Carrez

Le diagnostic du métrage en loi Carrez permet de déterminer avec précisions la superficie de votre logement (hors balcon, terrasse, cave, garage, etc.) dont la hauteur mesure au moins 1.80 m. Ce contrôle sur la superficie Carrez est obligatoire pour toute vente d'un appartement ou d'une maison en copropriété. La vente des maisons individuelles indépendantes n'est pas obligatoirement accompagnée du diagnostic Carrez.

Le diagnostic performance énergétique

Le diagnostic de performance énergétique (DPE) renseigne sur la performance énergétique d'un logement ou d'un bâtiment, en évaluant sa consommation d'énergie et son impact en termes d'émission de gaz à effet de serre. Il s'inscrit dans le cadre de la politique énergétique définie au niveau européen afin de réduire la consommation d'énergie des bâtiments et de limiter les émissions de gaz à effet de serre.

Le contenu et les modalités d'établissement du DPE sont réglementés. Le DPE décrit le bâtiment ou le logement (surface, orientation, murs, fenêtres, matériaux, etc), ainsi que ses équipements de chauffage, de production d'eau chaude sanitaire, de refroidissement et de ventilation. La lecture du DPE est facilitée par deux étiquettes à **7 classes de A à G** (A correspondant à la meilleure performance, G à la plus mauvaise) :

- **L'étiquette énergie** pour connaître la consommation d'énergie primaire
- **L'étiquette climat** pour connaître la quantité de gaz à effet de serre émise

Le diagnostic amiante

Tous les immeubles dont le permis de construire a été délivré avant le 1er juillet 1997 doivent être soumis à un diagnostic amiante. La présence d'amiante doit être étudiée aussi bien dans les parties privatives que dans les parties collectives d'une copropriété.

Le diagnostic plomb

Le diagnostic plomb concerne tous les logements présents dans un immeuble d'habitation construit avant le 1er janvier 1949. Si le seuil réglementaire est franchi, sa durée de validité n'est que d'un an. Dans le cas contraire, il a une durée de vie illimitée.

Le diagnostic termites

Toutes les vendeurs, dont le logement se situe dans une zone d'habitation où un arrêté préfectoral au sujet des termites a été publié, doivent fournir un diagnostic termites. Attention le diagnostic immobilier qui spécifie la présence ou non de termites n'est valable que six mois.

Le diagnostic d'état des risques naturels

Un plan de prévention des risques naturels mais aussi technologiques, sismiques ou cycloniques a été mis en place. Le diagnostic d'état des risques naturels permet d'informer l'acquéreur des risques encourus sur cette zone d'habitation. Il n'est, lui aussi, valable que six mois.

Le diagnostic gaz

Si votre appartement ou votre maison est équipé d'une installation de gaz naturel datant de plus de 15 ans, vous êtes contraint de fournir un diagnostic gaz qui prouve que votre équipement est conforme. Ce certificat est valable pendant trois ans.

Le diagnostic électrique

Comme pour le gaz, le diagnostic électrique concerne tous les logements dont l'installation électrique a plus de 15 ans. Un professionnel doit remettre un certificat de conformité électrique. La durée de validité d'un diagnostic électrique est également de trois ans.

Le diagnostic assainissement non collectif

Cette vérification permet de s'assurer que l'installation de collecte des eaux usées est bien conforme.

Le **diagnostic d'assainissement** concerne donc les logements disposant d'une installation individuelle de traitements des eaux usées. Par leurs compétences obligatoires, ce sont les communes qui doivent réaliser le contrôle des installations. Si le diagnostic conclut à la non-conformité de l'installation, le propriétaire devra entreprendre à ses frais les travaux nécessaires à la remise en état, et peut demander à la mairie d'en effectuer la réalisation.

Comment Sélectionner un diagnostiqueur

Il vous faut maintenant trouver le bon diagnostiqueur dans la jungle des professionnels et de ceux qui le sont beaucoup moins, voici quelques conseils pour trouver le bon :

- Sélectionnez votre diagnostiqueur parmi les organismes de certifications accrédités par le COFRAC sur www.cofrac.fr. C'est la manière la plus sûre de choisir un professionnel qualifié. Vérifiez que l'organisme possède également une assurance professionnelle.
- Refusez systématiquement les diagnostics réalisés dans la précipitation. Les informations

délivrées à son issue doivent être précises.

- Sachez enfin qu'en cas de litige, il est possible de se retourner contre le diagnostiqueur. Celui-ci engage alors sa responsabilité délictuelle.

7/ Comment bien réaliser vos visites

Avant de commencer les visites, il faut ranger et nettoyer convenablement votre intérieur pour la visite, pas de vaisselle en vrac dans la cuisine, pas de linge en désordre. Le visiteur se rendra mieux compte des volumes et verra que vous prenez soin de chez vous. Ouvrez les volets et les rideaux de toutes les pièces afin d'obtenir le maximum de lumière. Votre bien doit ressembler à un appartement témoin.

Soyez ponctuel en étant le premier sur place et ce même si le bien est vide, il est mieux d'éviter de faire attendre vos acheteurs. Ayez sous la main les différents papiers concernant votre bien (diagnostics, factures, impôts foncier, impôt locaux, charges), vos visiteurs auront peut être des questions diverses à vous poser. Préparez également une fiche descriptive simple de votre bien qui devra tenir sur une page en reprenant les informations détaillées de votre annonce avec les photos. Vous remettrez cette page à vos visiteurs à la fin de la visite afin qu'il puissent avoir tous les éléments visuels et techniques sous la main.

Vous commencerez la visite par l'intérieur si vous avez une maison avec jardin, faites visiter dans l'ordre, le rez de chaussée, l'étage, le sous-sol puis le jardin. Prenez le temps dans chaque pièce, ne pressez pas vos acheteurs, laissez leur le temps de regarder, lorsqu'ils ont terminé leur inspection et questions passez à l'endroit suivant.

Evitez d'être un moulin à parole, laissez aussi vos acheteurs parler, contrairement à une idée reçue, le bon vendeur n'est pas celui qui n'arrête pas de parler. **Un bon vendeur** est d'abord une personne qui **écoute ses acheteurs**. Expliquez simplement comment les pièces peuvent évoluer (si vous avez des idées d'évolution de votre intérieur que vous n'avez pas encore réalisées, n'hésitez pas à les exposer...).

Si vos visiteurs posent des questions, cela est plutôt bon signe, c'est que votre bien les intéresse. Essayez d'avoir toujours la réponse adéquate à leurs questions ou du moins de revenir vers eux plus tard si vous n'avez pas la réponse.

A la fin de la visite, ne mettez pas la pression à vos acheteurs potentiels pour savoir s'ils sont intéressés sinon vous démontrez que vous êtes pressés, même si c'est le cas, ne le montrez pas. Vous vous mettez automatiquement en position de faiblesse pour la négociation éventuelle à venir. Vous les avez laissés visiter tranquillement, laissez-les partir tranquillement.

Laissez leurs plutôt la possibilité de vous rappeler pour plus d'informations et précisez qu'une seconde visite peut être organisée s'ils le souhaitent. **Quand le visiteur n'achète pas** votre bien, **essayez de savoir pourquoi**. Cela est toujours intéressant de connaître les raisons pour les prochaines visites, même si l'acheteur n'est pas toujours honnête sur les vraies raisons...

8/ Savoir bien négocier

Avant d'arriver à l'étape de la négociation, essayer d'anticiper les points négatifs que votre visiteur pourrait invoquer sur votre bien. C'est à vous de trouver des arguments pour les minorer ou les neutraliser par les points positifs. Ce travail en amont vous permettra de ne pas être déstabilisé face

à un acheteur éventuellement habile en négociation qui vous fera le détail des points négatifs.

Avec les conseils que nous avons vu dans les chapitres précédents, vous avez une estimation de prix en rapport avec le marché et l'état de votre bien ne doit pas laisser de travaux importants. Dans ces conditions, la négociation sera en votre faveur, vous limitez les points négatifs qui pourraient faire baisser votre prix.

Mentionnez toujours que actuellement les visites s'enchaînent et ceux même si cela n'est pas le cas, car votre intérêt est de vendre vite et cette affirmation amènera l'acheteur à ne pas traîner pour s'engager dans une négociation de prix avec vous s'il est intéressé.

Gardez à l'esprit que l'acheteur attend toujours que vous fassiez un effort sur le prix. Dans la mesure où vous avez prévu une marge de négociation, n'hésitez pas à proposer un geste qui ne sera pas votre prix plancher dans un premier temps... Gardez-en sous le pied pour un deuxième geste qui devra être le bon. L'essentiel étant d'accepter de vendre au prix que vous vous étiez fixé et de ne rien lâcher sous ce prix.

9/ Comment s'assurer de la solvabilité des acquéreurs

Lorsque vous êtes tombés d'accord avec votre acheteur sur un prix de vente, il est important de vous assurer que l'acheteur est en capacité de pouvoir emprunter pour acquérir votre bien.

Avant le compromis de vente, il est difficile d'être sûr à 100% de la solvabilité de votre acquéreur, vous ne pourrez pas demander des copies de bulletin de salaire pour vous assurer que l'acheteur gagne correctement sa vie. Mais vous pourrez demander à l'acheteur si des simulations de financement ont été réalisées avec sa banque car c'est bien le préalable pour lui de savoir jusqu'à quel montant il peut emprunter.

Si la réponse est oui, demandez alors une copie de la simulation de prêt afin de vous rassurer, l'acheteur comprendra bien que c'est aussi son intérêt de vous la montrer. Si l'acheteur n'a pas réalisé de simulation avec sa banque, demandez lui de le faire au plus vite avant la signature du compromis de vente.

N'hésitez pas à poser des questions :

- Est-ce que l'acheteur à lui-même un bien à vendre ?
- Si oui, à quelle phase se situe la vente ?

A t-il des documents pour vous prouver la chose ? Assurez vous qu'il a l'intention de souscrire un prêt relais au cas où il ne vendrait pas son bien avant d'acheter le vôtre.

A t-il bien prévu de verser aux notaires les 5% minimum de dépôt de garantie pour l'achat de votre bien ?

La seule garantie à 100%, sera la clause suspensive du compromis de vente qui laissera à l'acquéreur en général 45 jours pour l'obtention de son prêt, passé ce délai s'il n'a pas d'accord de

prêt, vous pourrez remettre en vente votre bien car le compromis de vente sera annulée.

10/ Comprendre les différents contrats de vente existants

Une vente se passe en deux temps, le premier temps est un avant-contrat qui définit les conditions de la vente définitive (le temps d'obtenir le financement pour un acquéreur), le deuxième temps est le contrat de vente définitive :

10.1/ La rédaction du contrat avant-vente

L'avant-contrat est un contrat qui détermine les conditions dans lesquelles se fera la vente, c'est un écrit provisoire en attendant l'acte authentique. Sa signature engage les deux parties. Attention à la rédaction de ce contrat, ce que je conseille vivement c'est de le faire réaliser par un notaire qui protégera vos intérêts. Le mieux étant que l'acheteur et le vendeur aient chacun leur notaire qui se mettront en relation pour finaliser la rédaction et la signature de l'avant-contrat.

L'avant-contrat peut revêtir différentes formes :

- La promesse unilatérale de vente : le vendeur seul s'engage à vendre dans un délai et à un prix déterminé; l'acheteur ne s'engage pas à acheter mais doit verser une "indemnité d'immobilisation" qu'il peut perdre s'il n'achète pas le bien immobilier pour une raison autre que celles qui figuraient dans les conditions spécifiées dites suspensives.

- Le compromis de vente ou promesse synallagmatique : c'est le plus répandu des contrats, les deux parties s'engagent l'une à vendre et l'autre à acheter dans des conditions bien spécifiées (appelées conditions suspensives) et uniquement si elles sont toutes respectées. Le transfert de propriété devient réel si toutes les conditions sont respectées. Une des clauses suspensives peut être l'obtention d'un prêt : si l'acheteur ne peut rassembler les fonds nécessaires à l'opération, il n'y a plus d'obligations et les sommes versées au titre de l'indemnité d'immobilisation sont restituées à l'acheteur.

Dès que vous avez convenu d'un prix de vente avec votre acheteur, vous pouvez prendre contact avec votre notaire afin de préparer cet avant-contrat dans les meilleurs délais. Lors de la signature de ce contrat un dépôt de garantie sera versé par l'acheteur, ce dépôt représente en général 5% de la valeur du bien et peut être conservé par le vendeur si jamais l'acheteur ne respecte pas ses obligations.

N'hésitez pas à prendre le temps de bien analyser les différents termes et à poser des questions à votre notaire, il est là pour vous accompagner et vous informer. De même, n'hésitez pas à négocier les clauses du contrat et vous arranger au mieux avec votre acquéreur pour les conditions et date de signature.

10.2/ La rédaction de l'acte authentique ou contrat de vente

Dès que toutes les conditions sont respectées, le contrat de vente est signé chez le notaire par les

différentes parties intéressées.

Chacune des parties (acheteur, vendeur) garde un exemplaire du contrat et le notaire remet un titre de propriété à l'acheteur. A la signature, les sommes sont donc versées et les clés remises à l'acheteur. Les frais de notaire sont partagés entre les notaires de l'acheteur et du vendeur pour la rédaction des différents documents (partage dans le cas où le notaire de l'acheteur est différent de celui du vendeur).

11/ Bien choisir son notaire

Choisir un notaire, c'est choisir un partenaire avec lequel des relations de confiance devront se nouer, il doit vous informer et défendre vos intérêts. L'importance de la qualité des rapports humains est donc primordiale pour gérer de bonnes transactions avec lui.

Le choix d'un notaire est libre : le vendeur et l'acheteur peuvent donc se tourner vers le notaire qu'ils souhaitent et lui demander conseil. Chaque type d'étude possède ses avantages et ses inconvénients, quelle que soit la taille de l'étude, la proximité géographique facilitera les contacts et les démarches. **Il est donc conseillé de choisir un notaire dont l'étude se situe dans votre ville ou à proximité.**

Bien que le client puisse choisir librement son notaire, le notaire sollicité peut valablement refuser de se charger du cas qui lui est soumis, par exemple s'il ne peut pas consacrer au dossier un temps suffisant en raison de sa charge de travail actuelle. Le notaire est donc libre de refuser de prendre en charge un dossier ou de s'en décharger après y avoir travaillé un certain temps.

Cette faculté garantit la qualité de la relation basée sur la confiance mutuelle et la transparence sans lesquelles le notaire ne peut s'occuper convenablement des intérêts du client. Lorsque le lien de confiance est rompu, le notaire, tout comme le client, peuvent décider d'arrêter de travailler ensemble.

Vérifiez sur internet quelle est la réputation de votre notaire de proximité afin de savoir s'il n'y a pas de témoignages négatifs par rapport à l'expérience d'internautes. Vous pouvez également interroger les commerçants à côté du cabinet du notaire pour jauger la réputation d'une étude.

12/ Taxes sur les plus-values immobilières

Si vous avez la chance de réaliser une plus-value immobilière sur la vente de votre résidence principale, vous ne serez pas soumis à la taxation de cette plus-value. Par contre si vous vendez votre résidence secondaire et que vous réalisez une plus-value vous serez alors soumis à taxation selon les conditions suivantes :

Les plus-values nettes (prix de vente - prix d'achat - frais de notaire - forfait travaux de 15% du prix sans justificatif si l'immeuble bâti est détenu depuis plus de 5 ans) sont soumises à un taux d'imposition de 34,5% (taux forfaitaire de 19% avec en plus 15,5% de prélèvement sociaux).

Cette imposition est assortie d'un abattement progressif :

- 2% par an au delà des 5 premières années et jusqu'à la 17^o année
- 4% par an de la 18^o année à la 24^o année

- 8% par an chaque année au delà de la 24^e année

L'exonération totale de la résidence secondaire interviendra au bout de 30 ans.

C'est après l'application de tous les abattements qu'il faut rajouter une surtaxe progressive depuis 2013 sur les plus-values immobilières de plus de 50 000 euros, le taux supplémentaire commence à 2% sur une plus-value de 50 000 € à 100 000 € puis augmente d'un point par tranche de 50 000 € pour atteindre un maximum de 6%.

Allègement exceptionnel de 1 an :

Du 01/09/2013 au 31/08/2014, un allègement de la taxe sur les plus-values immobilières est entré en vigueur. Tous les types de transactions ne profitent pas de cette accalmie fiscale: seuls sont concernés les logements, résidences secondaires ou investissements locatifs, mais pas les terrains ni les commerces par exemple. Une exonération intervient au bout de 22 ans, mais pas pour les prélèvements sociaux.

La réforme instaure un abattement exceptionnel de 25 % appliqué pour déterminer le montant de la plus-value imposable, tant pour la taxe forfaitaire au titre de l'impôt sur le revenu (19 %), les prélèvements sociaux (15,5 %), que la surtaxe (2 % à 6 %) pour les plus-values supérieures à 50 000 euros. Cependant, les taux d'abattement par année de détention sont modifiés et c'est là la nouveauté, sont dissociés selon qu'il s'agit de la taxe au titre de l'impôt sur le revenu ou des prélèvements sociaux. L'exonération au titre de l'impôt sur le revenu intervient au bout de 22 ans, tandis que celle pour les des prélèvements sociaux reste à 30 ans. Le montant des prélèvements sociaux a même été alourdi : au bout de 22 ans, l'abattement n'est que de 28 % contre 44 % avant la réforme. La facture fiscale n'est donc que partiellement allégée...

pour l'impôt sur le revenu, l'abattement pour durée de détention s'établit comme suit :

- 6 % pour chaque année de détention au-delà de la cinquième et jusqu'à la vingt-et-unième ;
- 4 % pour la vingt-deuxième année révolue de détention.

L'exonération totale des plus-values immobilières de l'impôt sur le revenu sera ainsi acquise à l'issue d'un délai de détention de vingt-deux ans, au lieu de trente ans depuis le 1er février 2012.

- pour les prélèvements sociaux, l'abattement pour durée de détention s'établit comme suit :

- 1,65 % pour chaque année de détention au-delà de la cinquième et jusqu'à la vingt-et-unième ;
- 1,60 % pour la vingt-deuxième année de détention ;
- 9 % pour chaque année au-delà de la vingt-deuxième.

L'exonération totale des plus-values immobilières des prélèvements sociaux restera ainsi acquise à l'issue d'un délai de détention inchangé de trente ans.

13/ Les obligations du vendeur

D'une manière générale, le vendeur est tenu de communiquer à l'acheteur toutes les informations en sa possession au moment de la vente sur la situation de l'immeuble (éventuelles procédures en cours, existence d'un bail, servitudes, etc.).

13.1/ L'obligation de délivrance

La première obligation du vendeur est évidente : il doit livrer le bien vendu, c'est-à-dire, en matière immobilière, permettre à l'acheteur de prendre possession des lieux. La livraison concerne non seulement l'immeuble lui-même mais aussi tous ses « accessoires », c'est-à-dire toutes les choses nécessaires à son utilisation (titres de propriété, certificats divers, etc.). Le vendeur doit remettre un bien conforme aux spécifications du contrat. D'après l'article 1614 du Code civil, l'immeuble doit être délivré dans l'état où il se trouve au moment de la vente. **Entre la signature et la remise des clés, le vendeur doit donc veiller à conserver l'immeuble dans son état initial.** Il est ainsi soumis à une obligation de surveillance.

L'article 1616 du Code civil définit des règles particulières en matière de surface. En théorie, quand la surface réelle est inférieure de plus de 5% à la surface stipulée dans l'acte, l'acquéreur peut demander une réduction du prix au prorata. Dans la pratique, cet article est très rarement appliqué dans la mesure où les contrats prévoient presque toujours des clauses de non-garantie de surface qui excluent la responsabilité du vendeur, sauf faute lourde ou manoeuvre de sa part. Depuis la [Loi Carrez](#), les contrats portant sur des lots de copropriété doivent mentionner la surface exacte. Quand la surface réelle est inférieure de plus de 5% à la surface stipulée dans l'acte, l'acquéreur peut demander une réduction du prix au prorata dans l'année qui suit.

Quand le vendeur ne remplit pas son obligation de délivrance, l'acheteur peut demander en justice l'annulation de la vente ou son exécution forcée.

Le tribunal peut ainsi ordonner, par exemple, la remise des clefs, avec une astreinte à payer par jour de retard. Quand le tribunal prononce l'annulation de la vente, le vendeur doit restituer le prix et l'acheteur le bien, sans qu'aucune indemnité d'occupation puisse être demandée à ce dernier. Les éventuels contrats de prêts sont également annulés rétroactivement.

Quel que soit son choix, l'acheteur peut demander en plus des dommages-intérêts pour réparer le préjudice subi (frais de déménagement, etc.). Le juge n'a toutefois pas le pouvoir d'accorder une réduction du prix de vente. Le vendeur peut aussi invoquer un cas de force majeure qui peut suspendre ou annuler son obligation de délivrance (événement imprévisible, irrésistible et extérieur à la transaction), condition appréciée au cas par cas par les tribunaux.

13.2/ L'obligation de garantie

Le vendeur doit faire établir à ses frais les diagnostics obligatoires, cf le chapitre 6 sur les diagnostics à réaliser pour vendre.

13.3/ Garantie contre l'éviction

Le vendeur doit garantir à l'acheteur « la possession paisible de la chose vendue » (art. 1625 du Code civil). En d'autres termes, il ne doit entreprendre aucune action susceptible de limiter la jouissance ou le droit de propriété de l'acquéreur. De même, le vendeur est également responsable

des éventuelles contestations émises par des tiers à l'encontre des droits de l'acquéreur.

Cette responsabilité ne peut être mise en cause qu'à deux conditions :

- l'acheteur doit être de bonne foi, c'est-à-dire qu'il devait ignorer le risque de litige au moment de la vente;
- le trouble doit être causé par une faute du vendeur et non par un événement extérieur.

13.4/ Garantie contre les vices cachés

D'après l'article 1641 du Code civil, un vice caché est un défaut qui rend le bien impropre à l'usage auquel il est destiné ou qui réduit tellement cet usage que l'acheteur n'aurait pas réalisé la transaction ou aurait versé un prix moins élevé.

Exemple : un défaut d'étanchéité d'une maison, un système d'assainissement ne répondant pas aux normes légales, etc.

Le vice caché doit affecter la structure ou la nature même de l'immeuble et ne doit pas se limiter à un quelconque défaut d'agrément. Cette garantie ne s'applique pas aux ventes d'immeubles à construire, qui sont soumises à des règles particulières, ni aux ventes aux enchères. La mise en oeuvre de la garantie pour vices cachés suppose deux conditions :

1. L'acheteur ne devait pas avoir connaissance du défaut au moment de la vente.
La garantie n'intervient donc pas si le vice était apparent ou si le vendeur en a informé l'acquéreur.
L'acheteur doit avoir tout de même satisfait à une obligation minimale de vigilance, correspondant à ses connaissances techniques.
2. Le vice doit être antérieur au moment de la vente. Et c'est à l'acheteur de prouver cette antériorité.

L'acheteur qui découvre un vice caché a le choix entre deux solutions :

1. Il peut engager une action dite « estimatoire » et exiger une restitution partielle du prix, qui est laissée à la libre appréciation du juge.
2. Il peut engager une action dite « réhibitoire » qui entraîne l'annulation rétroactive de la vente et la restitution du prix (majoré des frais) d'une part et du bien d'autre part. L'action en garantie pour vice caché doit être engagée dans les deux ans de l'achat.

13.5/ taxe d'habitation et taxe foncière

1/ La taxe d'habitation

En pratique, elle reste à la charge exclusive du vendeur qui habite le logement au 1er janvier d'une année. Il n'est pas d'usage de prévoir un partage de cette taxe dans les compromis. Ainsi, si une vente a lieu le 15 janvier, le vendeur reste intégralement redevable de la taxe pour toute l'année. L'acheteur n'a donc aucune quote-part de cette taxe à lui rembourser.

L'acheteur, quant à lui, est redevable de la taxe d'habitation du logement qu'il habitait jusque-là. Par conséquent, il a déjà sa propre taxe d'habitation à acquitter pour toute l'année, et ce même s'il quitte son logement le 2 janvier.

2/ La taxe foncière

En revanche, la taxe foncière fait systématiquement l'objet d'une répartition entre vendeur et acheteur. Les compromis contiennent par conséquent des clauses types prévoyant une répartition « prorata-temporis ». L'acheteur rembourse ainsi au vendeur la part de taxe foncière correspondant à la partie de l'année durant laquelle il est propriétaire. Par exemple, si la vente a lieu le 1er avril, il est légitime que le vendeur prenne en charge les trois premiers mois et l'acheteur le reste.

C'est pourquoi il est d'usage, de prévoir un remboursement anticipé par l'acheteur au vendeur de sa quote-part de taxe foncière. Pour cela, le vendeur présente l'avis de taxe foncière de l'année précédente à l'acheteur au moment du compromis. La part à rembourser par l'acheteur est calculée sur la base de cet avis, au prorata temporis. Cette somme est réglée par l'acheteur directement au vendeur en un chèque libellé à son ordre le jour de la vente. On considère alors que l'acheteur est définitivement quitte du règlement de sa quote-part à l'égard du vendeur.

14/ Organiser son déménagement

La question du déménagement s'anticipe dès que vous avez signé votre compromis de vente. Soit vous avez des amis qui pourront vous aider avec une location ou un prêt de camionnette ou alors vous ferez appel à un déménageur professionnel.

Si vous faites appel à des amis, il faudra quand même réussir à bien calibrer le nombre de personnes suffisantes pour s'en sortir et savoir quelle type de camionnette louer. Une estimation des m³ à transporter sera donc nécessaire, pour vous donner un ordre de grandeur indicatif (car cela dépend des meubles de chacun) vous trouverez ci-dessous une liste des catégories d'utilitaires avec ce qu'ils peuvent contenir :

Véhicule de catégorie **10m³**, il peut contenir un appartement entre 20 et 30m².

Véhicule de catégorie **15m³**, il peut contenir un appartement de 40 à 50m².

Véhicule de catégorie **20m³**, il peut contenir le déménagement pour un petit pavillon.

Si vous faites appel à un déménageur professionnel, **il est difficile de s'y retrouver dans la jungle des offres, le moyen le plus certain est le bouche-à-oreille. Si vous ne connaissez personne qui a fait appel à un déménageur professionnel, voici quelques repères qui peuvent vous aider à faire le tri :**

14.1/ La Chambre syndicale du déménagement

Sachez tout d'abord qu'il existe une Chambre syndicale du déménagement, qui regroupe plus de la moitié des entreprises de ce secteur. Si vous faites appel à l'un de ses membres, elle peut, en cas de litiges, servir d'intermédiaire dans une procédure à l'amiable.

De surcroît, si l'entreprise que vous avez choisie déposait le bilan après le paiement de vos arrhes, la Chambre pourrait vous offrir une indemnisation grâce à sa caisse de garantie. Son site internet permettra de vérifier si une entreprise est agréée ou pas.

14.2/ La certification NF

Le deuxième repère, dans toutes les offres du secteur, est la certification NF de l'entreprise de déménagement. Elle vous garantit un engagement sur un certain niveau de qualité et la possibilité,

le cas échéant, de demander à l'Association française de normalisation (Afnor) de faire office de médiateur. Vous pouvez consulter la liste des entreprises certifiées dans chaque région sur le site de l'Afnor (www.afnor.org/)

14.3/ Les devis

A minima, les déménageurs peuvent vous proposer une offre se limitant au chargement, au transport et au déchargement. Entre les deux, les appellations et les formules sont aussi diverses que les prestataires, avec, le plus souvent, trois offres qui vous proposeront un degré croissant de prise en charge. Le devis varie donc selon les situations.

Demandez au minimum à trois entreprises de vous proposer un devis, si certaines prétendent se passer d'une visite à domicile pour l'effectuer, ne donnez pas suite. Cette visite préalable est une étape indispensable pour vous, comme pour le déménageur : à lui, elle permet d'évaluer correctement le volume nécessaire; à vous, de vous faire une idée de son sérieux.

Pour vous assurer que les prix qui vous sont proposés ne sont pas trop fantaisistes et sont calés sur ceux du marché, vous pouvez aussi demander des devis sur des sites comme www.1000demenageurs.com

Ainsi, vous recevrez plusieurs évaluations, certes approximatives, mais qui vous donneront une idée sur les tarifs raisonnables. En plus du prix global, l'importance des arrhes est un facteur à prendre en considération, car elles peuvent varier de 20 à 50 %.

14.4/ L'assurance

Les entreprises proposent toutes un montant maximum d'indemnisation par objet. En théorie, ce chiffre est négociable, mais dans les faits, il l'est rarement. Par conséquent, lors de la signature du devis, vous devez avoir la possibilité de mentionner votre estimation personnelle des biens sur une "déclaration de valeur".

À cet égard, l'assurance complémentaire que vous propose l'entreprise a plusieurs avantages. D'une part, elle augmente légèrement la valeur plafond fixée pour chaque objet ; d'autre part, elle peut vous couvrir lorsque votre prestataire est déclaré irresponsable, ou lorsque les délais de réclamation sont dépassés. Toutefois, prendre cette assurance complémentaire n'est pas obligatoire. D'autant qu'il arrive que les contrats d'assurance que vous avez souscrits par ailleurs vous couvrent déjà pour les risques du déménagement, totalement ou en partie. Il est donc important de lire les polices des assurances souscrites pour votre habitation, ou bien celles associées à votre compte bancaire.

14.5/ Les formalités administratives

Au-delà de sélectionner un déménageur, il y a plusieurs actions administratives à réaliser, vous trouverez ci-dessous un récapitulatif de celles à faire en priorité :

Assurances : prévenez votre assureur de votre changement d'adresse, et ce, avant même de déménager afin qu'il prépare la période d'arrêt de l'assurance de l'ancien logement et le début éventuel de période pour le nouveau logement. Profitez en pour vérifier s'il n'y a pas moins chère ailleurs avec un service équivalent ou meilleur.

EDF-GDF : résiliez votre contrat auprès de votre ancien centre EDF-GDF, au plus tard 3 jours avant le déménagement. Etablissez un contrat auprès de votre nouveau centre avant d'emménager.

Téléphone fixe/internet : demandez la résiliation ou le transfert de votre ligne. Vous pouvez anticiper cette action afin d'être certain d'avoir internet dans le nouveau logement.

La Poste : signalez votre nouvelle adresse dans n'importe quel bureau de poste et demandez la réexpédition de votre courrier, un service intéressant sur une année pour éviter les courriers égarés.

Le centre des Impôts : Pensez à avertir votre centre des impôts de votre nouvelle adresse après le déménagement.

Registres électoraux : effectuez le changement de liste électorale à la mairie de votre nouveau domicile.

Passeport : faites modifier votre adresse à la préfecture du nouveau domicile et à Paris dans votre mairie d'arrondissement. Cette formalité est à effectuer après le déménagement.

Sécurité sociale : prévenez votre ancienne caisse le plus tôt possible après l'emménagement.

Carte grise : demandez la modification par courrier de votre adresse. Vous devez procéder à ces changements dans un délai d'un mois après l'emménagement :

- Directement à la **préfecture ou à la sous-préfecture du département de son choix**,
- Par correspondance : le traitement des dossiers d'immatriculation dépend de l'organisation de la préfecture de chaque département, se renseigner au préalable.
- Il est possible d'effectuer les démarches de changement d'adresse en ligne, pour un véhicule immatriculé dans le nouveau système (ZZ-123-ZZ).

Votre employeur : Signalez votre changement d'adresse auprès du service des ressources humaines.

Divers sites internet : Pensez à changer votre adresse auprès des sites de grandes enseignes de la distribution où vous possédez des cartes de fidélité avec lesquelles vous recevez à domicile des bons de réductions.

15/ Conclusion

Grâce à ce guide, vous avez maintenant toutes les cartes en mains pour pouvoir vendre par vous-même en gagnant les commissions d'agence immobilière. Toutes les étapes ont été détaillées dans l'ordre chronologique d'une vente. En espérant qu'il vous a éclairé et qu'il répond à vos attentes, c'est maintenant à vous de jouer...

Mais si jamais vous n'avez vraiment pas le temps de vous occuper de votre vente, sachez qu'il existe une alternative moins coûteuse que des commissions d'agence, je veux parler d'un coach immobilier. Le coach immobilier sera votre interlocuteur privilégié pour réaliser pour vous toutes les grandes étapes de votre vente immobilière.