

LE GUIDE COMPLET

COMMENT VENDRE MON BIEN AU MEILLEUR PRIX, AVEC OU SANS AGENCE ?



CONTENUS



01 Les étapes à suivre pour une vente réussie et rapide !

02 Mettre toutes les chances de son côté pour obtenir le meilleur prix

03 Gagner du temps et gagner en sérénité, en se faisant accompagner

COMBIEN VAUT MA PROPRIÉTÉ ?

Parvenir à vendre un bien immobilier nécessite quelques connaissances indispensables, un recul sur son bien et le marché immobilier, ainsi que le suivi d'un process précis. Une affaire de spécialiste en quelque sorte, auquel vous finirez peut-être par faire appel si vos démarches propres restent infructueuses.

Vous pouvez également gagner du temps en contactant dès à présent une agence immobilière compétente, qui pourra vous éviter dès le départ bien des difficultés, en gérant de A à Z la vente de votre bien.



Pour vendre rapidement une maison ou un appartement, **une liste d'étapes-clés est à suivre**, qui ne pourra néanmoins donner un résultat qu'avec un prix de vente cohérent et pourquoi pas, un talent de négociateur. Vous faire accompagner peut alors s'avérer plus bénéfique que coûteux, comme nous allons le voir.

>> Suivez le guide, vendons votre propriété !

1. Les étapes à suivre pour une vente réussie et rapide !

Outre les **obligations administratives légales**, votre mise en vente doit répondre aux besoins de l'acquéreur : il doit avoir connaissance de la vente, découvrir votre bien sous son meilleur jour pour pouvoir le visiter, et enfin l'acquérir. Nous vous conseillons de suivre pas à pas les **9 étapes suivantes**.

1. Fixer le bon prix de vente



Celui-ci est primordial : un prix annoncé trop haut fera fuir les acquéreurs potentiels, tandis qu'un prix inférieur à celui du marché pourrait interroger sur les qualités réelles de votre bien en plus de restreindre votre gain final.

Une réflexion est à mener, afin de déterminer quel sera le juste prix au regard de toutes les caractéristiques de votre bien immobilier et de son positionnement sur le marché.

Première étape : Commencez par mesurer la superficie du logement, notez le nombre de pièces, puis recensez les atouts de chacune d'elle : une salle de bains peut être équipée d'une baignoire et d'une douche ; la cuisine être particulièrement moderne et esthétique ; le séjour peut avoir une taille agréable ; les chambres peuvent comporter des rangements intégrés.

Tous ces points ont leur importance car ils constituent les qualités intrinsèques de votre bien pour la vente et augmentent le prix potentiel auquel vous trouverez acheteur.

Deuxième étape : déterminez une fourchette d'estimation de la valeur du bien.

Pour ce faire, vous pouvez [faire appel à un agent immobilier](#) de confiance, qui lors de sa visite pourra de plus vous apporter de précieux conseils si le logement ne se présente pas encore sous son meilleur jour pour les visites.

Vous pouvez également éplucher les annonces en ligne, en sélectionnant évidemment les critères correspondant à votre maison pour découvrir à quel prix les biens similaires sont mis en vente par ailleurs.

Enfin, il est possible de procéder à une [estimation gratuite en ligne](#), grâce au simulateur mis à disposition par les agences les plus modernes.



[OBTENIR GRATUITEMENT
UN RAPPORT D'EXPERTISE
DE MON BIEN](#)

Troisième et dernière étape : fixez votre prix de vente en fonction des informations recueillies.

Si votre bien est en parfait état et possède des éléments de confort susceptibles de créer le coup de cœur, n'hésitez pas à frôler la fourchette haute de l'estimation. Si au contraire, quelques travaux sont nécessaires ou que la concurrence est rude, restez plus mesuré.

b. Fournir les documents obligatoires à la vente

Une vente immobilière doit être préparée en amont, car les événements peuvent s'enchaîner très vite ! Un acquéreur peut se présenter en quelques heures parfois, et désirer se positionner et signer au plus vite car il a déjà vendu sa maison. Il vous faut être prêt, et pour cela avoir rassemblé au préalable tous les documents nécessaires à une mise en vente en Belgique :

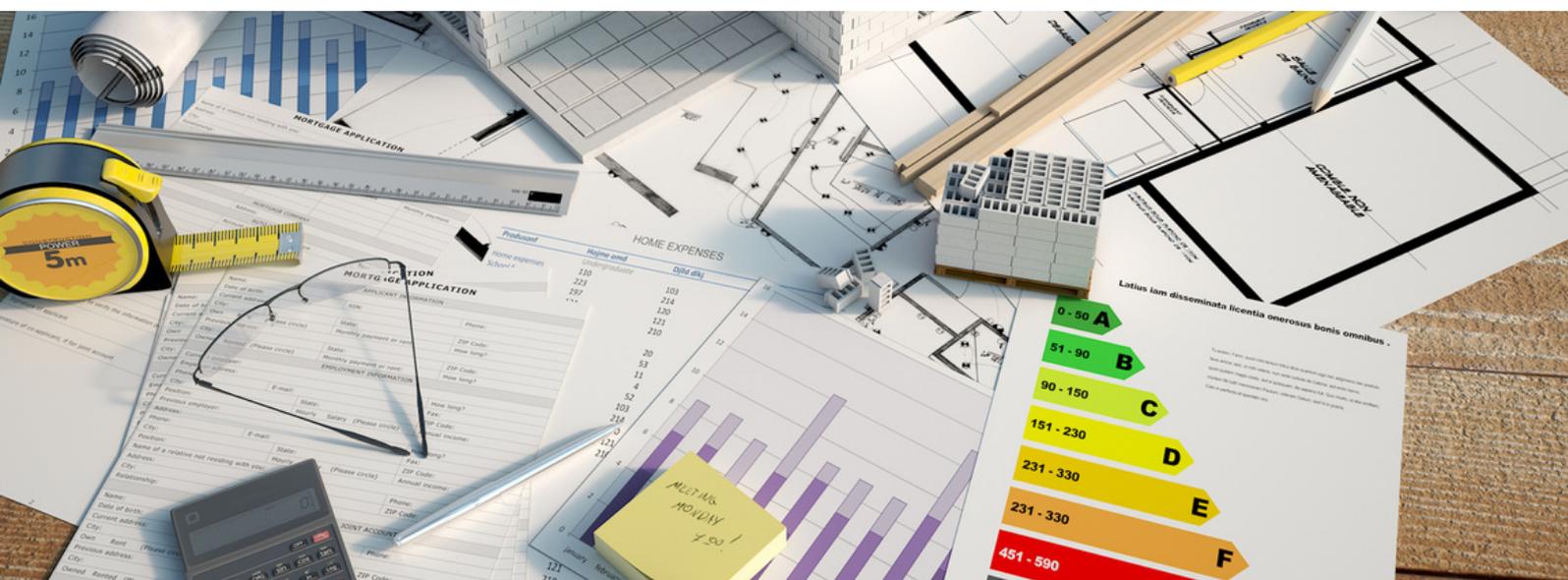
- ▶ Le titre de propriété ;
- ▶ Le procès verbal de contrôle de l'installation électrique ;
- ▶ Le certificat PEB (certificat de Performance Energétique du Bâtiment) ;
- ▶ Le procès verbal de contrôle d'étanchéité de la citerne à mazout (si plus de 3000 litres) ;
- ▶ Une copie des cartes d'identité de tous les propriétaires ;
- ▶ Une copie du contrat de bail et de l'état des lieux, si la maison est louée.

SOLLICITER LE PASSAGE
D'UN CERTIFICATEUR

Ces documents constituent une base que nous vous conseillons de renforcer par l'apport d'éléments qui aideront l'acquéreur à se projeter dans le logement, ou qui justifieront de sa valeur :

- ▶ Un plan précisant l'agencement, niveau par niveau ;
- ▶ Les factures des travaux réalisés ;
- ▶ Les factures énergétiques ;
- ▶ Le contrat ou la facture relative à l'installation de panneaux photovoltaïques ;
- ▶ La preuve du rendement des panneaux photovoltaïques le cas échéant.

Il est important pour vendre rapidement, que tous ces éléments soient facilement consultables par l'acquéreur potentiel : plus il aura la conviction que le dossier est sain et logique, plus il sera enclin à vous accorder sa confiance pour finaliser la transaction.



c. Faire des photos attractives

Avant d'être visité, **votre logement doit attirer l'œil** et si possible, de la meilleure manière qui soit.

Réaliser des photographies de qualité professionnelle n'est pas donné à tout le monde et même si nos smartphones permettent aujourd'hui de disposer facilement d'un appareil correct, il ne suffira pas à mettre votre bien en valeur.



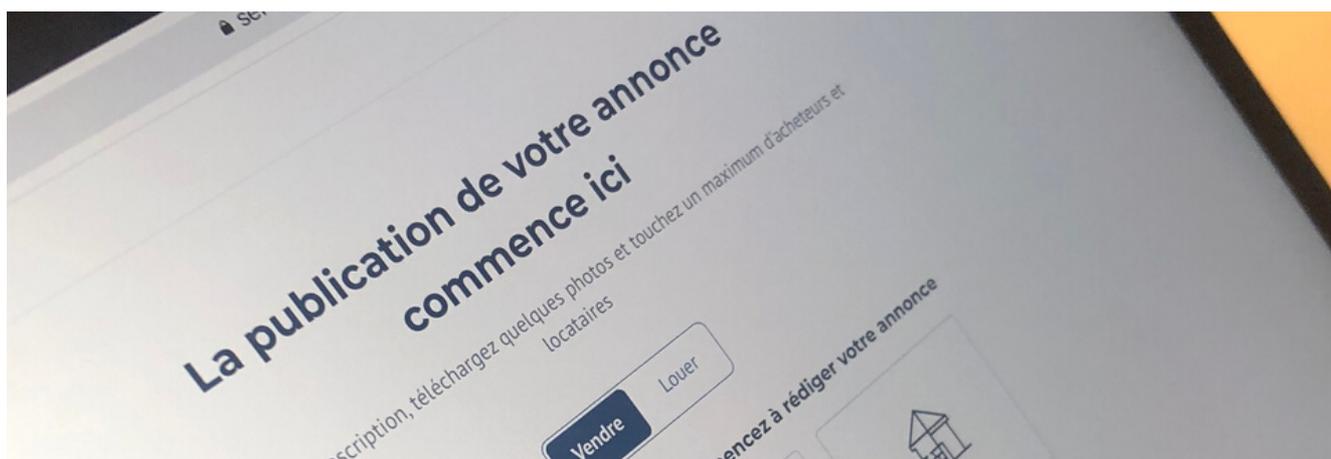
Commencez par sélectionner les pièces et éléments que vous allez montrer dans votre annonce. Il s'agira bien entendu des **points forts** de votre maison ou appartement, et non des WC ou du grenier. Une cuisine équipée, une salle de bain refaite à neuf, un extérieur donnant envie de s'installer sur un transat : suscitez l'envie et encouragez la projection dans les visuels que vous allez montrer ! **Car votre annonce n'a qu'un seul but : faire en sorte que des personnes motivées vous contactent pour solliciter une visite.**

Pour que cela se produise, il sera indispensable de **photographier intelligemment ces atouts**. L'**angle de vue** peut les mettre en valeur, de même que le niveau de zoom. La **luminosité** est certainement déterminante également et quel que soit l'élément à immortaliser, choisissez d'en capturer l'image **un jour de beau temps**, tous **rideaux ouverts** et en **allumant la lumière** s'il le faut !

d. Rédiger une annonce de vente complète

Le texte d'accompagnement sera le pendant de vos photos. Il pourra servir à en expliquer plus précisément la teneur et devra par ailleurs fournir tous les éléments nécessaires à un acquéreur potentiel, pour se faire une idée suffisamment précise du bien.

Il est dans votre intérêt de **rédiger une annonce la plus complète possible : vous éviterez ainsi de perdre un temps précieux en contacts et visites inutiles**. L'objectif idéal que vous devez poursuivre, est de trouver du premier coup un visiteur intéressé avec lequel finaliser votre vente.



L'annonce doit comporter **tous les éléments descriptifs de votre bien immobilier**, que nous relevons plus haut :

Le nombre de pièces et leur destination, la superficie détaillée et globale, l'exposition, la description du (ou des) extérieur(s), ainsi que tout ce que vous estimez nécessaire de signaler au lecteur : travaux réalisés ou en passe de l'être, éléments non visibles sur les photos, mais qui revêtent une quelconque importance.

Il vous faudra par ailleurs vous mettre à la place d'un acquéreur potentiel qui ne connaît ni votre immeuble (s'il s'agit d'une copropriété) ni votre quartier.

Il est utile de parler de **l'environnement du bien** dans l'annonce, en commençant par ce qui l'entoure immédiatement.



En **copropriété**, décrivez les caractéristiques de l'immeuble, sa taille, le nombre d'étages, l'état des parties communes, la présence d'un ascenseur ou non, l'existence d'espaces verts rendant l'extérieur plus agréable, voire pratique pour qui possède un animal.



Pour une **maison**, décrivez votre rue et ses caractéristiques : circulation routière, présence d'une piste cyclable, niveau de calme. Inutile d'enjoliver tous ces points, car ils sauteront aux yeux du visiteur dès son arrivée sur place. Restez donc réaliste, ce sera une preuve de sérieux pour la suite.



Vous pouvez enfin rédiger un laïus sur la qualité de vie au sein du logement et en dehors : les voisins peuvent être sympathiques plutôt que bruyants, tandis que de multiples commerces à proximité faciliteront le quotidien.

Des écoles accessibles à pied, la présence d'espaces verts ou d'une rivière non loin constitueront un plus indéniable.

Le mot d'ordre : convaincre que votre logement est l'endroit idéal pour couler des jours heureux, et donner l'envie de vous contacter !

e. Faire la promotion de la maison à vendre

Votre annonce est prête, il vous faut maintenant faire en sorte qu'elle atteigne le plus possible de personnes potentiellement en recherche d'un bien comme le vôtre.

Plusieurs possibilités s'offrent à vous, les plus efficaces étant bien évidemment de vous adjoindre les services d'un professionnel de l'immobilier, et à défaut de miser sur la notoriété des sites web d'annonces les plus courus.



Dans le premier cas, sélectionnez une agence qui dispose d'un réseau local développé ou qui fait preuve d'un dynamisme évident. Il est parfois possible de [vérifier si l'agence dispose d'acheteurs](#) à qui elle pourrait présenter votre bien.

Sur Internet, il est **déconseillé de publier votre annonce sur plus de deux ou trois sites**, un bien trop souvent vu éveillant la méfiance des internautes. Suivez les statistiques de vos annonces et faites en sorte de les **remonter en tête de liste chaque semaine** pour toucher plus facilement les nouveaux arrivants. Si vous vous apercevez que votre annonce est lue un grand nombre de fois, mais que vous restez désespérément sans contact mail ou téléphonique, **interrogez-vous sur la qualité de votre description ou sur le prix que vous avez fixé**. Demandez l'avis d'une tierce personne et dans l'idéal, d'un agent immobilier.

Pour promouvoir votre bien immobilier, vous pouvez aussi tenter de toucher les acquéreurs potentiels de votre quartier. En **affichant votre annonce chez les commerçants locaux** et en apposant un **panneau de vente** sur votre façade, vous pourriez même créer le besoin : un projet de vente pourrait naître parce que votre maison est en vente et que ses caractéristiques et son emplacement intéressent un habitant voisin. Un tel acheteur ne vous trouverait pas sur Internet, puisqu'il n'est pas en recherche active.



f. Sélectionner rigoureusement les acheteurs potentiels

Faire la promotion de votre maison à vendre est à double tranchant : il vous faudra multiplier les chances de prendre contact avec des personnes sérieuses, tout **en évitant d'attirer les curieux ou acquéreurs ne disposant pas du budget nécessaire** pour faire affaire avec vous.

Ce qui nous amène à la sélection des personnes que vous autoriserez à visiter votre maison ou appartement. Car **réaliser un maximum de visites n'est pas nécessairement synonyme de vente plus rapide !** Il est au contraire conseillé de procéder à un tri dès le premier contact, après avoir précisé dans l'annonce si le prix indiqué est ferme : cela vous évitera de recevoir les personnes ayant un budget légèrement inférieur.



Avant de fixer un rendez-vous, vous pouvez tout à fait **échanger courtoisement sur la situation de l'acquéreur potentiel, son budget et ses revenus, ainsi que l'objet de sa recherche**. Vous avez ainsi la possibilité de détecter précocement une inadéquation avec votre bien.

Ensuite, réclamer quelques documents comme une pièce d'identité, une fiche de paie et un justificatif de l'apport constituera une démarche anodine et bien perçue par un acquéreur sérieux, mais écartera les curieux.



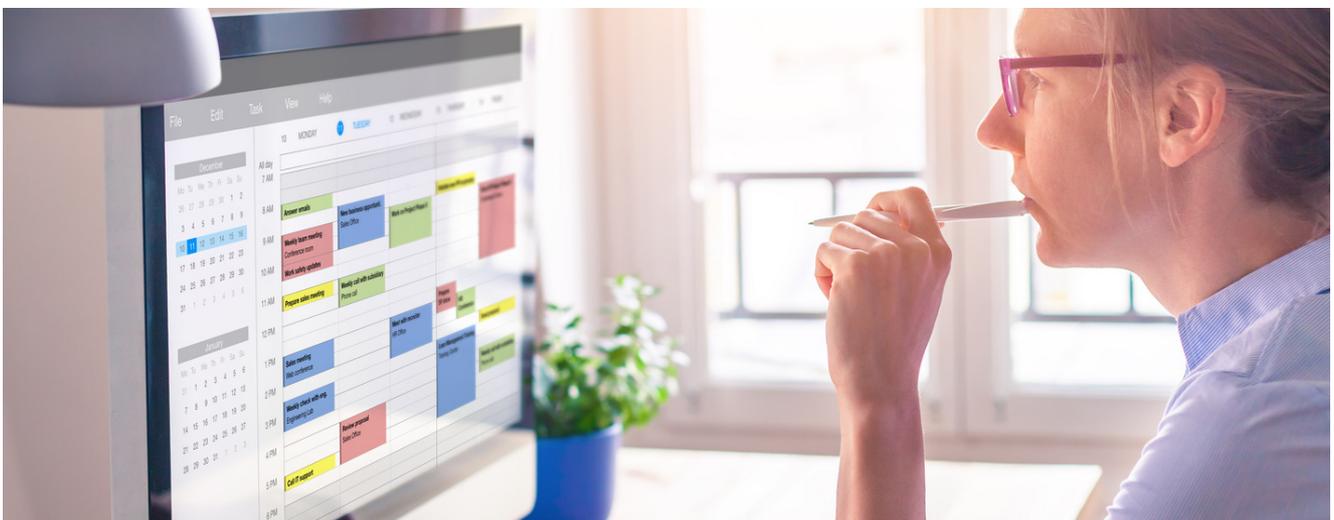
Enfin, voyez si le timing de l'acheteur est compatible avec le vôtre : a-t-il besoin de vendre un autre bien pour pouvoir acheter le vôtre ? Dans ce cas, signer un compromis de vente avec lui peut s'avérer risqué. Si changement de région il y a, est-il déjà acté ?

Posez toutes les questions nécessaires pour vous assurer que l'acquéreur ne changera pas d'avis après la signature d'un compromis.

g. Organiser les visites et le suivi des acheteurs intéressés

Cette étape décisive doit faire l'objet de toute votre attention : le logement doit être préparé minutieusement pour être présenté sous son meilleur jour. Vous aurez certainement à mener un travail de dépersonnalisation de la décoration et d'allègement du mobilier et des objets présents dans votre intérieur, afin qu'il présente un espace de vie épuré et spacieux.

Lors des visites, prévoyez d'accorder du temps à chaque acquéreur potentiel et répondez à chacune de ses questions : **au moins une heure est à allouer à chacun**, dans l'optique de maximiser sa connaissance de votre bien.





Montrez-vous discret et laissez votre interlocuteur réagir et s'exprimer, plutôt que de l'inonder d'explications sur l'histoire du logement et son aménagement. Il s'agit de votre lieu de vie, et vous êtes impliqué dans toutes ses composantes : vous aurez envie de justifier vos choix et de montrer vos belles réalisations.

C'est une erreur, **il est préférable de laisser le visiteur se faire son idée.** Si vous n'y parvenez pas, laissez le soin à un professionnel de l'immobilier de réaliser les visites.

Conservez précieusement les coordonnées de vos visiteurs, et n'hésitez pas à les recontacter quelques jours après leur venue pour recueillir leur ressenti.

Deux raisons à cela :

- ▶ D'une part, ils pourront vous éclairer quant aux éventuels défauts de votre bien, notamment au regard de la concurrence sur le marché.
- ▶ D'autres parts, car même si une offre satisfaisante vous est faite, la transaction est loin d'être terminée car l'acquéreur choisi peut ne pas obtenir son prêt immobilier. Vous pourrez dans ce cas rappeler les autres personnes intéressées.

h. Négocier le prix

S'accorder sur le montant final de l'acquisition est toujours délicat et met bon nombre de personnes mal à l'aise. Certes, vous avez défini un prix de vente initial. Hormis si vous avez indiqué « prix ferme » sur votre annonce, l'acquéreur potentiel peut de bon aloi estimer qu'il a une marge de négociation à laquelle vous vous attendez sûrement. Néanmoins, **l'ampleur de cette marge est variable** et l'acquéreur craindra de se voir opposer un refus catégorique quand de votre côté, vous aurez la crainte de le voir se tourner vers un autre bien si vous refusez son offre.



Définissez dès le départ une ligne de conduite, sous la forme d'une marge de négociation acceptable. Vous pouvez décemment, lors des visites, en laisser entendre la grandeur par des allusions bien placées ou au contraire, insister sur le fait que le parfait état du bien justifie le prix demandé.

Enfin, ne refusez pas catégoriquement une offre inférieure à vos espérances, sauf si vous croulez sous les propositions. Votre acquéreur peut tenter une offre assez basse pour se laisser une chance d'acheter la maison à bas prix, mais avoir la volonté et disposer des moyens nécessaires pour l'acquérir plus cher : une contre-proposition aura alors toutes les chances d'être acceptée.

i. Signer le compromis de vente

Votre démarche s'approche (enfin) du but : vous êtes en passe de signer un compromis de vente. Félicitations ! Dans l'euphorie, n'oubliez toutefois pas de prendre toutes les précautions pour que votre bonheur ne laisse pas finalement place à une déception.

En premier lieu, **nous vous déconseillons fortement de rédiger vous-même ce document très réglementé** et qui doit comprendre de **multiples mentions obligatoires**, être accompagné de nombreux documents (comme le certificat énergétique) et suivre une procédure de validation spécifique. Dans ce cadre, **le plus sûr sera de vous rapprocher d'une agence immobilière ou d'un notaire**, qui pourront en assurer une rédaction de manière professionnelle.

Le compromis doit préciser tous les tenants et aboutissants de la transaction dont le prix final et les frais divers, ainsi que le délai prévu avant la signature de l'acte de vente. Les caractéristiques du bien immobilier doivent être précisées, de même que le mobilier qui peut faire partie de la vente (comme des éléments de cuisine ou de salle de bains).

ME FAIRE ACCOMPAGNER



Enfin, le compromis de vente sécurise la situation des deux parties par l'octroi de clauses suspensives de la vente. Si votre acquéreur a besoin d'un crédit immobilier, la vente sera soumise à la condition qu'il l'obtienne par exemple.

2. Mettre toutes les chances de son côté pour obtenir le meilleur prix

Maintenant que vous disposez de toutes les clés pour mettre votre bien immobilier en vente efficacement, revenons sur quelques notions indispensables pour en obtenir le meilleur prix possible.

a. L'importance de bien fixer le prix de vente

Une nouvelle fois, le prix est une donnée essentielle, qui fera de votre vente une réussite rapide, un échec total ou un long parcours semé de doutes.

Nous parlions plus avant de **l'importance de bien l'estimer et de ne pas le modifier trop souvent**, car vous rechercherez avant tout à gagner la confiance des « bons acquéreurs », c'est-à-dire ceux disposant du budget nécessaire pour acquérir votre bien et qui sont réellement en phase d'achat.

ESTIMER GRATUITEMENT
MA PROPRIÉTÉ

Vouloir maximiser son profit en fixant un prix trop élevé au départ, souvent dans l'optique de « tenter sa chance », est généralement contre-productif. Les personnes susceptibles de prendre contact avec vous ne le feront pas, car votre bien est trop cher par rapport au prix du marché ou tout simplement pour leur budget.

Et contrairement à ce que vous pensez, il y a de fortes chances qu'ils ne prennent pas contact avec vous après une baisse de prix, car **ils auront perdu confiance en vous** ou en votre bien.

Si le prix baisse, c'est que vous ne parvenez pas à vendre et que le bien ne vaut pas le coup. Ou bien, comme déjà évoqué, ils patienteront continuellement jusqu'à la prochaine baisse et se tourneront finalement vers une autre maison.

Un prix fixé au contraire trop bas par rapport aux caractéristiques du bien, laissera penser que de nombreux travaux sont à prévoir, ou qu'un vice caché risque d'apparaître : les acquéreurs les plus sérieux pourront tout autant fuir.

L'estimation du prix de mise en vente doit véritablement faire l'objet d'une étude précise, par un professionnel pour davantage de sûreté.

FAIRE ESTIMER MA PROPRIÉTÉ
PAR UN PROFESSIONNEL

b. Mettre en concurrence les acheteurs en passant par une agence

Ensuite, il est possible de maximiser le montant final de la vente en faisant « monter les offres » entre les différentes personnes intéressées par votre maison.

Un professionnel de l'immobilier est la personne idéale pour cela : en tant que tiers de confiance, il peut signaler que plusieurs acquéreurs s'apprêtent à faire une offre, ce qui découragera la rédaction d'offres inférieures au prix demandé et rassurera d'autant plus ces acheteurs sur la qualité du bien : la motivation sera au rendez-vous !

Avec plusieurs offres « au prix », il ne vous restera qu'à favoriser un acquéreur qui vous offrira les meilleures garanties.

L'intérêt pour vous en tant que vendeur, sera de pouvoir **choisir le meilleur dossier** auquel accorder votre confiance, selon deux axes.

- ▶ Le **financement** évidemment, et vous choisirez alors de privilégier les acquéreurs justifiant du meilleur apport, des meilleurs revenus ou mieux, ceux qui ont la capacité de payer cash votre maison.
- ▶ Le **sérieux** d'autre part, afin de minimiser les risques que la vente ne soit avortée peu de temps après la signature du compromis.

Tentez d'évaluer la motivation de vos interlocuteurs, la nécessité qu'ils ont de vouloir s'installer dans votre maison, les atouts que celle-ci présente pour eux, et même le confort qu'ils auront à se rendre au travail chaque matin. Il n'est pas rare qu'un acquéreur pourtant emballé, ne pèse réellement le pour et le contre qu'une fois le compromis signé.

Là encore, un agent immobilier qui connaît bien ses acquéreurs, aura eu le temps de s'interroger sur tous ces points avant de leur montrer votre maison.





c. bien négocier

Enfin, la négociation est un élément décisif de la vente, qui déterminera votre profit réel.

Refuser une offre trop basse, faire une contre-proposition, discuter pour faire valoir les atouts de votre bien : si votre timidité vous empêche d'être incisif, vous risquez de céder votre bien pour un prix ne vous satisfaisant pas pleinement.

Faites alors appel à une tierce personne de confiance qui pourra se montrer efficace, dans l'idéal un agent immobilier dont le but sera de **défendre vos intérêts** à la manière d'un avocat, et qui saura quels leviers actionner pour convaincre les acheteurs de payer un prix plus important.

ME FAIRE ACCOMPAGNER POUR
VENDRE MA PROPRIÉTÉ

3. Gagner du temps et gagner en sérénité, en se faisant accompagner

Finale­ment, vendre un bien immobilier par soi-même peut s'avérer contre-productif. **De nombreuses erreurs peuvent être commises**, qui constitueront autant d'écueils impactant directement votre réussite et contrecarrant vos projets. Choisir de se faire accompagner permet généralement de **gagner du temps**, mais également **de l'argent**. Surtout lorsque de vraies économies sont permises grâce aux offres des meilleures agences immobilières !

d. Les avantages de se faire accompagner pour vendre sa propriété



Ne pas vous tromper sur le prix de vente

Tout d'abord, cela permet de fixer le bon prix de vente, et nous avons vu à quel point celui-ci est important.

Un professionnel de l'immobilier, exerçant parfois depuis très longtemps sur le secteur, connaît parfaitement le marché et sait d'emblée si votre maison se vendra facilement ou non. Grâce à ses multiples expériences, il pourra vous conseiller une stratégie : surévaluer légèrement votre bien car la demande est très forte ou que la négociation est probable, ou au contraire vous montrer raisonnable si vous voulez vendre rapidement.

Par ailleurs, le marché est fluctuant : seul un professionnel sera en mesure de définir le bon prix pour votre maison à un instant T, pour maximiser vos chances de vendre en un temps record.

► Vendre votre maison plus rapidement

Car votre deuxième souhait en plus de **tirer le profit maximum de votre vente**, sera certainement d'effectuer cette transaction le plus vite possible pour vous concentrer sur autre chose. Sans expertise du marché local et une stratégie bien rodée, **une vente prend le plus souvent plusieurs mois**. Un bon professionnel peut réduire considérablement ce délai !

37j

DECA immobilier par exemple, agissant à Bruxelles et en Wallonie, vend une maison en 37 jours de moyenne.

Ce succès s'explique par plusieurs facteurs : des **agents immobiliers compétents** bien entendu, mais également des **moyens importants mis en œuvre pour vendre** : une communication active et multi-supports avec notamment une visibilité sur Internet développée, l'entretien d'un vivier qui permet à votre agent immobilier de connaître en amont des acquéreurs potentiellement intéressés par votre maison, et un process de sélection qui réduit le nombre de visites et offre plus de résultat.

► Gagner du temps

En immobilier comme ailleurs, le temps c'est de l'argent et vous permettre de **vendre mieux et plus vite**, c'est aussi limiter les intérêts bancaires que vous auriez à payer pour le bien à vendre, ou accélérer la concrétisation de votre futur projet.



Le process de sélection que nous évoquions est plus aisé à mettre en place par une agence que par un particulier : réclamer des fiches de paie pour estimer le taux d'endettement acceptable, exiger des justificatifs de l'apport, vérifier la cohérence entre le projet de vie de l'acquéreur potentiel et les caractéristiques de votre bien immobilier, toutes ces actions demandent du **temps** ainsi qu'**une compétence relationnelle et de gestionnaire**. Une agence le fera mieux que vous, et surtout le fera plus vite.

Également, réaliser des visites constructives, en pensant à donner l'ensemble des informations utiles à l'acquéreur pour éviter qu'il n'ait besoin de réaliser plus de deux visites, est une affaire de professionnel. Bref, si vous voulez vendre rapidement, une assistance s'impose !

Gagner en sérénité

Et ce n'est pas le seul gain lorsque vous faites appel à un professionnel de l'immobilier : **avoir un expert sur qui se reposer pour la relation commerciale, l'administratif et les obligations légales** vous permet de gagner en sérénité.

En effet, **la vente d'un bien immobilier est très réglementée** : les informations à indiquer dans le compromis de vente, les documents techniques ou administratifs à joindre constituent à la fois une charge et un risque, pour qui manque d'expérience. Outre le temps perdu, vous pourriez être pris en défaut par le notaire et perdre du temps, voire nuire à votre vente.

Pas de panique, l'agent immobilier est aussi là pour **vérifier que tout est en ordre et vous assister** sur la réalisation des démarches nécessaires, notamment auprès d'organismes tiers.

► Augmenter vos chances de vendre

Ajoutons que grâce **au réseau d'acheteurs** des professionnels de l'immobilier, qui peuvent par ailleurs communiquer entre eux pour maximiser l'efficacité de leur recherche, votre bien gagnera considérablement en visibilité auprès d'acquéreurs potentiels qui, autrement, n'auraient peut-être pas eu la chance d'avoir vent de votre vente.

Les agences disposent par ailleurs **d'outils performants pour dénicher l'acquéreur idéal** même s'il est encore inconnu, et peuvent **publier une annonce sur des sites réservés aux professionnels**.

Enfin, un professionnel aura l'art et la manière de convaincre un acquéreur potentiel, qui se serait peut-être détourné de votre bien si vous vous étiez chargé de le lui présenter.

Augmentez vos chances de vendre

PRÉSENTER MON PROJET À
UN PROFESSIONNEL DE
L'IMMOBILIER

Se faire accompagner par un professionnel, sans déduire de frais de votre prix net souhaité

Les avantages de faire appel à une agence immobilière sont évidents, encore faut-il vous faire accompagner par celle qui répondra le mieux à votre besoin et à vos intérêts.

Le choix est ardu, tant il existe de professionnels recensés à Bruxelles et en Wallonie. Votre premier critère de sélection doit concerner le **dynamisme de l'agence** : dispose-t-elle des outils nécessaires à une bonne mise en vente aujourd'hui ? Est-elle présente sur le secteur depuis de nombreuses années ? Ressentez-vous de la motivation au contact de ses agents, ce qui peut d'ailleurs être visible jusque sur son site Internet ? Enfin, propose-t-elle un accompagnement de A à Z qui vous met à l'abri de devoir finalement effectuer la plupart des démarches seul ?



Insistons sur ce point :

Il peut arriver qu'une agence peu sérieuse vous fasse signer une convention de vente, pour finalement passer une simple annonce et attendre que la chance fasse le reste pour enfin vous laisser seul face aux obligations administratives que vous imposera le notaire.

Régler de coûteux honoraires vous laissera alors certainement un goût amer. **Quitte à faire appel à un professionnel, veillez à ce qu'il intervienne sur tout le process de votre vente, efficacement et avec un suivi régulier.**

Cela inclura **la réalisation de photos professionnelles, de visites virtuelles interactives ou même de plans 2D et 3D** permettant aux acquéreurs de se projeter au mieux. Certaines agences pourront même vous **conseiller sur du home staging**, pour mettre toutes les chances de votre côté.

Par ailleurs, maîtriser votre budget et limiter le coût de votre mise en vente via une agence est tout à fait possible. Deca Immobilier propose des frais fixes et réduits : plutôt que de payer un pourcentage sur votre vente qui peut très facilement excéder 10.000 €, vous faites appel à ces agents à la manière de consultants dont les forfaits d'intervention sont bien inférieurs aux commissions moyennes classiques. De plus, ces frais ne sont pas déduits de votre prix net souhaité, Deca Immobilier les inclus dans le prix de vente.

Prix de vente = votre prix net souhaité + frais d'agence.

**CONTACTER
DECA IMMOBILIER**

Vous choisissez **une formule d'accompagnement** et l'équipe se charge du reste, de l'expertise à la signature de l'acte de vente chez le notaire. Pas de mauvaise surprise ni de perte, car même si la facturation est adressée au vendeur, ce budget s'ajoute au prix de vente que vous aurez fixé et sera donc indirectement imputé à l'acquéreur.

Cerise sur le gâteau : **Deca Immobilier s'occupe vraiment de tout, et même de la réalisation des obligations liées à la mise en vente.** Vous n'aurez donc pas à supporter le coût du certificat PEB et des autres contrôles nécessaires : ces frais de mise en vente peuvent être pris en charge par l'agence !



Vendre un bien immobilier vite et bien, tout en réalisant des économies au passage, devient possible si vous **faites appel au bon professionnel** pour vous accompagner.

Vous avez maintenant toutes les cartes en main pour réaliser votre projet de vente sereinement et sans payer de frais annexes alors, à vous de jouer !



COMBIEN VAUT
VOTRE PROPRIÉTÉ ?