Satissimmo

GUIDE DU VENDEUR

Votre Compagnon pour VENDRE SEREINEMENT

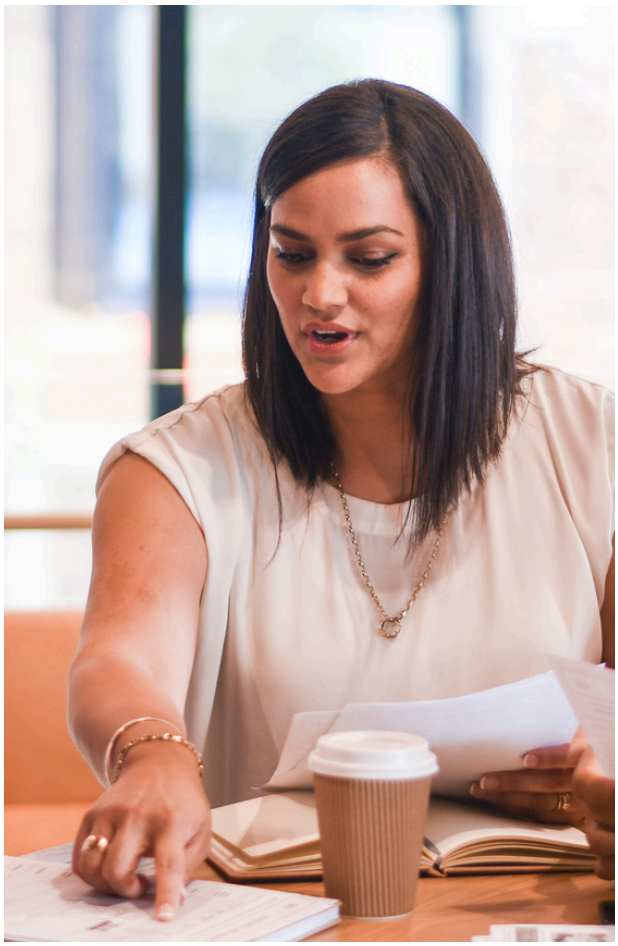


https://satissimmo.com

Introduction

Une vente immobilière réussie commence par une bonne préparation. Cela signifie non seulement préparer votre bien pour les visites, mais aussi vous préparer vous-même à chaque étape du processus. Dans ce guide, nous vous explicitons les étapes de l'avis de valeur à la signature de l'acte de vente.

Nous travaillons avec vous afin de comprendre votre situation, vos besoins et vos désirs spécifiques. Vendre un bien ne se résume pas à publier une annonce "A vendre", il y a u processus à suivre et nous sommes là pour vous accompagner à chaque étape afin de parvenir à une une transaction réussie.



OBJECTIF DU GUIDE

Ce guide a été conçu pour vous offrir une compréhension approfondie des étapes, des stratégies et des processus impliqués dans la vente de votre propriété. Que vous soyez un vendeur expérimenté ou un débutant dans le domaine immobilier, ce guide vous fournira les informations nécessaires pour maximiser la valeur de votre bien et assurer une transaction fluide et réussie.

Sommaire

Nos valeurs fondamentales	04
Notre approche du service client	05
Préparer votre bien pour la vente	06
Estimation du bien	07
5 élément qui impacteront la vente	08
Diffusion de votre bien	09
Gestion des Complications Potentielles	10
Négociation et offre d'achat	11
Le compromis	12
Signature de l'acte de vente	13
Étapes clés	14
Documents nécessaires	15
Contact	16



NOS VALEURS FONDAMENTALES

Chez Satissimmo, nous nous engageons à respecter des valeurs fondamentales qui guident notre travail au quotidien

1 INTÉGRITÉ

Nous croyons en la transparence et l'honnêteté dans toutes nos interactions. Nos clients peuvent compter sur nous pour leur fournir des informations précises et fiables.

2 EXCELLENCE

Nous nous efforçons de dépasser les attentes de nos clients en offrant des services de la plus haute qualité. Nous portant une attention particulière aux détails et un dévouement sans faille à chaque projet.

3 EMPATHIE

Nous comprenons que chaque client a des besoins uniques et nous nous engageons à les écouter et à les comprendre. Notre approche centrée sur le client nous permet de vous offrir des solutions personnalisées qui répondent à vos attentes.

Nous sommes constamment à la recherche de nouvelles façons d'améliorer nos services et d'apporter de la valeur à nos clients. Cela inclut l'adoption de technologies avancées et l'élaboration de stratégies de marketing novatrices.



NOTRE APPROCHE DU SERVICE CLIENT

Chez Satissimmo, nous offrons une gamme complète de services pour faciliter la vente de votre bien immobilier. Cela inclut l'estimation de la valeur de votre propriété, la préparation de celle-ci pour les visites, la mise en place de campagnes de marketing ciblées, l'organisation de visites, et la négociation des offres d'achat. Nous nous occupons également des aspects juridiques et administratifs de la vente, en veillant à ce que tous les documents nécessaires soient en ordre et conformes aux réglementations en vigueur.



1 / CONSULTATION PERSONNALISÉE

Chez Satissimmo, le service client n'est pas simplement un département, c'est une philosophie qui imprègne toute notre organisation. Nous croyons que chaque interaction est une opportunité de vous montrer notre engagement envers votre satisfaction.



2 / COMMUNICATION TRANSPARENTE

Nous maintenons une communication ouverte et transparente avec vous tout au long du processus de vente.



3 / SUPPORT CONTINU

Notre engagement envers nos clients ne s'arrête pas à la signature du contrat de vente. Nous vous offrons un support continu pour vous aider à résoudre les éventuels problèmes et vous assurer que la transition vers votre nouvelle statut de propriétaire se passe sans encombre.

PRÉPARER VOTRE BIEN POUR LA VENTE

La préparation de votre bien pour la vente peut grandement influencer le succès de la transaction. Une préparation adéquate permet non seulement d'attirer plus d'acheteurs potentiels, mais aussi de maximiser la valeur de votre propriété. Chez Satissimmo, nous vous accompagnons à chaque étape de cette préparation, en vous fournissant des conseils pratiques et des astuces pour mettre en valeur votre propriété.

1 DÉSENCOMBREMENT ET NETTOYAGE

Un espace propre et ordonné permet aux acheteurs de mieux visualiser le potentiel de la propriété et de se projeter plus facilement dans leur futur chez eux. Le but est de créer un espace épuré et neutre qui permette aux acheteurs de se concentrer sur les caractéristiques de la propriété.

2 RÉPARATIONS ET PETITS TRAVAUX

Avant de mettre votre bien sur le marché, il est important de réparer les petits défauts et d'apporter des améliorations mineures qui peuvent augmenter son attrait. Satissimmo vous accompagne dans cette démarche.

3 HOME STAGING

Le home staging est une technique qui consiste à aménager et décorer votre bien de manière à le rendre plus attrayant pour les acheteurs potentiels. Satissimmo vous propose des astuces de home staging.

- Aménagement : nous vous aidons à disposer les meubles de manière à créer des espaces ouverts et accueillants, et nous assurer que chaque pièce a une fonction claire et est aménagée de manière à mettre en valeur ses points forts.
- Décoration : nous veillons à ne pas surcharger les espaces avec trop de décorations.
- Lumière : nous vous recommandons d'utiliser des luminaires pour éclairer les coins sombres et créer une ambiance chaleureuse.

4 PHOTOGRAPHIE DE HAUTE QUALITÉ

Des photos de haute qualité sont essentielles pour attirer les acheteurs potentiels et les inciter à visiter votre bien

- **Préparez votre bien pour la séance photo** : nous vous aidons à préparer votre propriété pour la séance photo. Nous veillons à enlever les objets personnels pour que les photos mettent en valeur les espaces et la décoration.
- **Mise en scène** : nous vous conseillons sur l'utilisation d'accessoires et d'éléments de décoration pour ajouter de la couleur et de la vie à vos photos. Par exemple, une table joliment dressée ou des fleurs fraîches peuvent faire une grande différence.

ESTIMATION DU BIEN

L'estimation de votre bien est une étape incontournable, pour déterminer la valeur marchande de votre propriété.

1 L'IMPORTANCE DE L'ESTIMATION PRÉCISE

Une estimation précise de la valeur de votre bien est essentielle pour plusieurs raisons :

- Attractivité : un prix trop élevé peut dissuader les acheteurs potentiels et prolonger la durée de la mise en vente. À l'inverse, un prix trop bas peut susciter des doutes quant à la qualité du bien et vous faire perdre de l'argent.
- Négociation : une évaluation précise vous permet de négocier en connaissance de cause et de justifier votre prix auprès des acheteurs.
- Confiance : les acheteurs potentiels sont plus enclins à faire une offre sur un bien dont le prix est réaliste et justifié par le marché.

2 LES MÉTHODES D'ESTIMATION

1. Analyse Comparative de Marché (ACM) : cette méthode consiste à comparer votre bien à des propriétés similaires récemment vendues dans votre région. Les agents immobiliers de Satissimmo utilisent des bases de données actualisées pour effectuer cette analyse et déterminer un prix compétitif.
2. Estimation en ligne : plusieurs sites web proposent des outils d'estimation en ligne basés sur des algorithmes qui analysent les données du marché immobilier. Ces outils peuvent fournir une estimation rapide mais approximative.
3. Évaluation professionnelle : un évaluateur professionnel peut effectuer une évaluation détaillée de votre bien en tenant compte de nombreux facteurs tels que l'emplacement, la taille, l'état général et les caractéristiques uniques de la propriété.

3 L'ÉVALUATION PAR SATISSIMMO

1. Visite du bien. Nous commençons par une visite approfondie de votre propriété pour évaluer son état général, ses caractéristiques uniques et son potentiel de marché.
2. Analyse comparative de marché. Nous utilisons les bases de données et notre connaissance du marché local pour comparer votre bien à des propriétés similaires récemment vendues.
3. Rapport d’estimation: Nous vous fournissons un rapport détaillé qui inclut notre estimation du prix de vente, une analyse des tendances du marché et des recommandations pour maximiser la valeur de votre bien.

LES 5 ÉLÉMENTS QUI IMPACTERONT LA VENTE

Le prix des ventes récentes	Il s'agit d'un indicateur essentiel de la valeur de marché de votre bien. En examinant les propriétés similaires vendues dans votre quartier, nous pouvons fixer un prix attractif pour les acheteurs.
Localisation	Critère primordial dans l'estimation de la valeur de votre propriété. Nous le mettrons en avant
L'état de votre bien	Les acquéreurs sont souvent influencés par leurs émotions, c'est pourquoi la première impression compte énormément
Concurrence	Les acheteurs potentiels vont comparer votre bien. Afin d'attirer leur attention sur votre propriété plutôt que sur les autres, il est crucial de mettre en valeur ses atouts.
Moment propice	C'est au moment où les acheteurs découvrent votre propriété qu'ils sont les plus susceptibles de la visiter et de faire des offres. Par conséquent, il est judicieux de mettre en place une stratégie de commercialisation appropriés pour profiter pleinement de la période initiale de mise en vente.

En comprenant les facteurs qui influencent la vente, vous serez mieux préparé à maximiser votre retour sur investissement.



DIFFUSION DE VOTRE BIEN

Chez Satissimmo, nous mettons tout en œuvre pour assurer la meilleure diffusion de votre bien immobilier grâce à une approche complète et personnalisée.

OFFMARKET

Nous comprenons que certains clients préfèrent une vente discrète. C'est pourquoi nous proposons des services offmarket à nos clients en relation exclusive ou semi exclusive avec nous. Nous utilisons notre réseau d'acheteurs potentiels et nos partenaires pour promouvoir votre bien sans publicité publique, garantissant ainsi confidentialité et efficacité.





MARKETING

Notre équipe de marketing déploie des stratégies innovantes pour maximiser la visibilité de votre propriété :

- Annonces en ligne : nous publions des annonces détaillées et attrayantes sur des sites immobiliers populaires et des portails spécialisés.
- Réseaux sociaux : nous utilisons les réseaux sociaux pour atteindre un large public, en publiant régulièrement des mises à jour, des photos et des vidéos.
- Publicité payante : nous investissons dans des campagnes publicitaires ciblées sur des plateformes telles que Google Ads et Facebook Ads pour attirer des acheteurs potentiels avec un profil spécifique.

PORTE-OUVERTES

Les journées portes ouvertes sont une excellente occasion de présenter votre bien à des acheteurs potentiels en personne.

- Planification : nous choisissons des moments opportuns pour organiser ces événements, tels que les week-ends ou les soirées en semaine.
- Promotion : nous faisons la promotion des portes ouvertes à l'avance via des annonces en ligne, des flyers, les réseaux sociaux et des compagne de mailing.
- Préparation : nous préparons votre bien pour l'événement en le nettoyant, en le désencombrant et en utilisant des techniques de home staging pour le rendre aussi attrayant que possible.
- Accueil : nous accueillons chaleureusement les visiteurs, répondons à leurs questions et fournissons des informations détaillées sur la propriété.



GESTION DES COMPLICATIONS POTENTIELLES

1

PROBLÈMES DE FINANCEMENT

si l'acheteur ne parvient pas à obtenir un prêt , la vente peut échouer. Pour minimiser ce risque, nous demandons une preuve de financement ou une préapprobation de prêt avant d'accepter une offre.

2

PROBLÈMES JURIDIQUES

Nous avons un département juridique pour vous accompagner dans la résolution de certains problème à résoudre en amont de la vente par exemple lorsque la propriété est impliquée dans un litige ou qu'il y a problèmes de titre

3

PROBLÈMES DE DIAGNOSTIC

Les diagnostics immobiliers peuvent révéler des problèmes qui doivent être résolus avant la vente. Nous prospectons et vous conseillons des professionnels de confiance pour résoudre vos problèmes de mise aux normes

4

PROBLÈMES DE COMMUNICATION

Nous maintenons une communication claire et ouverte avec l'acheteur et **votre notaire** tout au long du processus pour éviter les malentendus et garantir une transaction fluide.



NÉGOCIATION ET OFFRES

Une négociation réussie nécessite préparation, patience et compétences en communication. Nous sommes là pour vous accompagner et vous aider à obtenir les meilleures offres d'achat pour votre bien

1 RÉCEPTION DES OFFRES

Lorsque nous recevons une offre d'achat, nous l'examinons attentivement et de la comparons à vos attentes et à votre situation. Voici quelques éléments que nous prenons en compte pour vous :

- Prix : une offre proche de votre prix demandé est généralement un bon point de départ pour la négociation.
- Conditions de financement : nous vérifions si l'acheteur a un financement approuvé ou s'il doit encore obtenir un prêt. Un acheteur avec un financement déjà approuvé est plus fiable et la transaction peut se conclure plus rapidement.
- Contingences : nous prenons en compte les contingences mentionnées dans l'offre, telles que les inspections de la propriété, les évaluations et les délais. Certaines contingences peuvent ralentir le processus de vente ou poser des risques supplémentaires.

2 STRATÉGIE DE NÉGOCIATION

La négociation est un art qui nécessite tact, patience et stratégie.

- Écoute active : nous écoutons les besoins de l'acheteur pour trouver des solutions mutuellement bénéfiques.
- Réponses positives : nous répondons aux offres de manière positive et professionnelle.
- Arguments solides : nous appuyons vos contre-offres avec des preuves de la valeur de votre bien.
- Pas de précipitation : nous vous conseillons de prendre le temps de réfléchir à chaque offre.

3 GESTION DES CONTRE-OFFRES

Les contre-offres sont courantes dans le processus de négociation. Voici comment nous les gérons efficacement pour vous :

- Analyse des contre-offres : nous analysons chaque contre-offre en détail.
- Réponse stratégique : nous ajustons vos demandes et offrons des compromis raisonnables.
- Maintien du Dialogue : nous gardons un dialogue ouvert et constructif avec l'acheteur.

LE COMPROMIS

Le compromis de vente est un document juridique qui scelle l'accord entre le vendeur et l'acheteur. Il précise les conditions de la vente, y compris le prix, la description de la propriété, et la date prévue pour la signature de l'acte de vente définitif.

1

VÉRIFICATION DES INFORMATIONS

Il est crucial de vérifier toutes les informations concernant la propriété et les parties impliquées. Cela inclut votre identité et le cas échant celle de votre conjoint, l'identité de l'acheteur et de son conjoint, la description précise de la propriété y compris l'état et les travaux , ainsi que le prix convenu.

2

INCLUSION DES CONDITIONS SUSPENSIVES

Les conditions suspensives sont des clauses qui permettent à l'acheteur de se retirer de l'accord sans pénalité si certaines conditions ne sont pas remplies. Par exemple, l'obtention d'un prêt immobilier ou les droits de préemption sont souvent des conditions suspensives.

3

DÉPÔT DE GARANTIE

Lors de la signature du compromis de vente, l'acheteur verse généralement un dépôt de garantie (souvent 10% du prix de vente). Ce dépôt sera déduit du prix de vente lors de la finalisation de l'achat.

4

SIGNATURE DU COMPROMIS

Une fois que toutes les informations ont été vérifiées et que le document a été préparé, le compromis de vente est signé par l'acheteur et vous.

5

DÉLAI DE RÉTRACTATION

Après la signature du compromis de vente, l'acheteur dispose d'un délai de rétractation de 10 jours pendant lequel il peut se retirer de l'accord sans pénalités. En revanche, en tant que vendeur le compromis vous engage vous ne pouvez pas vous rétracter.

SIGNATURE DE L'ACTE DE VENTE

PRÉPARER LA SIGNATURE AVEC NOTRE AIDE

VÉRIFIER LE DOSSIER

Nous nous occupons de vérifier que tous les documents sont en ordre et complets, pour que vous puissiez avancer sereinement.

RÉGLER LES DÉTAILS FINANCIERS

Nous vous aidons à confirmer que les fonds pour l'achat, y compris le dépôt de garantie, sont disponibles et prêts à être transférés. Nous vérifions également que les frais de notaire sont couverts.

RELIRE LE COMPROMIS DE VENTE

Nous vous accompagnons dans la relecture du compromis de vente pour garantir que toutes les conditions initialement convenues sont respectées

DÉROULEMENT DE LA SIGNATURE DE L'ACTE DE VENTE

L'acheteur, vous-même, le notaire et un représentant de notre équipe se réunissent. Parfois, les représentants des banques peuvent également être présents.

LECTURE DE L'ACTE DE VENTE

Le notaire lit l'acte de vente en détail, en expliquant chaque clause et en répondant aux questions des parties.

VÉRIFICATION DES DOCUMENTS

Le notaire vérifie que tous les documents nécessaires sont en ordre, y compris le titre de propriété, les servitudes, les diagnostics techniques, et les preuves de financement.

SIGNATURE DE L'ACTE ET REMISE DES CLÉS

Après vérification, vous et l'acheteur signez l'acte, officialisé par le notaire. Vous remettez ensuite les clés à l'acheteur, symbolisant ainsi, le transfert de propriété. Nous célébrons ce moment ensemble

VENDRES AVEC SATISSIMMO
LES ÉTAPES CLÉS

Satissimmo

Préparation du bien : une préparation adéquate de votre bien, incluant le nettoyage, les réparations et la mise en valeur, est essentielle pour attirer les acheteurs potentiels et maximiser le prix de vente.





Estimation : une estimation précise de la valeur de votre bien, basée sur une analyse du marché local et des caractéristiques spécifiques de la propriété, est cruciale pour fixer un prix de vente réaliste et attractif.

Organisation des visites : l'organisation efficace de visites, avec une mise en scène attrayante et des horaires flexibles, peut faire une grande différence dans la perception des acheteurs.





Négociation et offres : la négociation habile et la gestion des offres d'achat sont essentielles pour obtenir le meilleur prix possible pour votre bien.

Rédaction du compromis de vente : nous nous chargerons de la rédaction du compromis et de la collecte des documents nécessaires pour le dossier de vente. Nous vous accompagnerons jusqu'à la signature définitive, l'acte authentique.





Gestion des complications : anticiper et résoudre les complications potentielles, telles que les problèmes de financement ou les litiges juridiques, est essentiel pour assurer une vente sans accroc.

Services post-vente : les services post-vente, incluant l'assistance administrative et la gestion des déménagements, peuvent faciliter votre transition après la vente.

LISTE DE CONTRÔLE DOCUMENTS NÉCESSAIRES

DOCUMENTS VOUS CONCERNANT			
	Pièce d'identité (et du covendeur le cas échéant)		Justificatifs de situation familiale
LES DOCUMENTS RELATIFS À LA PROPRIÉTÉ			
	Le titre de propriété		Les plans de la propriété
	Les certificats de superficie / Surface Carrez (obligatoire copropriété)		Les servitudes
LES DOCUMENTS FISCAUX ET FINANCIERS			
	La taxe foncière		taxe d'habitation
	Hypothèque(s) / Nantissement		Charges de copropriété
LES DOCUMENTS DE LA COPROPRIÉTÉ			
	Règlement de copropriété et état descriptif de division		Carnet d'entretien de l'immeuble
	Compte rendu des assemblées générales		
LES DIAGNOSTICS IMMOBILIERS OBLIGATOIRES			
	Diagnostic de performance énergétique (dpe)		Diagnostic Amiante : Obligatoire pour les biens construits avant juillet 1997
	Diagnostic Termites : requis dans certaines zones.		Diagnostic Plomb (CREP) : obligatoire pour les biens construits avant 1949.
	État des Risques et Pollutions (ERP)		
AUTRES DOCUMENTS UTILES			
	Factures et Garanties : Factures des travaux et garanties).		Attestation d'assurance habitation jusqu'à la date de vente.



Merci.

POUR NOUS JOINDRE

Notre site
https://satissimmo.com

Notre email
contact@satissimmo.com

Téléphone
0972179174

Whatsapp
+33777220056

INFOS

Satissimmo, SASCAV au capital de 11832€
Siège social : 229 Rue Saint-Honoré 75001 Paris
Siren : 928102680
N°carte pro : CPI75012024000000239