

Orpi

Des femmes et des hommes
pour votre bien

Guide réussite
Vendre



Sommaire

- 1** Faites estimer votre bien et signez votre mandat en toute confiance **p.3**
- 2** Pour que votre bien soit - vraiment - vu **p.7**
- 3** Soyez accompagné pas à pas dans toutes vos démarches **p.9**
- 4** Votre transaction en un coup d'œil **p.13**



1. Faites estimer votre bien et signez votre mandat en toute confiance

Proposer votre bien au juste prix est la clé du succès de votre vente. Nous constatons en agences que dans 9 cas sur 10, les acquéreurs refusent de visiter un bien surestimé. D'où la nécessité d'une évaluation sérieuse et précise.

Exploitez l'effet nouveauté de votre bien

C'est dans les 3 premières semaines de sa commercialisation qu'un bien génère le plus de contacts d'acheteurs potentiels. C'est « l'effet nouveauté ». Au-delà, le bien « s'use » progressivement jusqu'à ne plus générer d'appels. C'est pourquoi, pour vendre dans les meilleurs délais, un bien doit, dès sa commercialisation, être présenté au bon prix.



Pour vous y aider, nous mettons à votre disposition **deux outils exclusifs** :

1

Orpi Expert

Avec la **méthode Orpi Expert**, tous les facteurs qui influent sur la valeur de votre bien sont analysés : ses caractéristiques, son environnement, le marché local et le contexte économique.

D'abord initiée sur notre site orpi.com puis complétée en agence par votre Conseiller, cette méthode d'estimation croise les données issues des fichiers d'Orpi, de l'INSEE et d'organismes spécialisés.

Au total, ce sont plus de 1 500 000 transactions et 70 critères qui sont analysés.

2

L'Étude Comparative de Marché

Où est situé votre bien ? Quelles sont les infrastructures autour ? Quelles sont les spécificités du logement ? Quelle est sa surface et quel est son état ? En comparant les éléments clés de votre bien à ceux comparables dans votre quartier, votre agence Orpi vous propose **une Étude Comparative de Marché personnalisée**.

Cette méthode d'estimation est basée sur la **comparaison des prix des biens de même catégorie**, et est réalisée par un Conseiller Immobilier spécialiste de votre secteur. Elle s'appuie sur une base de données actualisée, recensant les biens vendus, les biens en vente et ceux qui n'ont pas encore trouvé preneur.

L'Étude Comparative de Marché, complétée par la connaissance du marché local de votre Conseiller vous permettra de décider de la meilleure stratégie de mise en vente pour votre bien.

Le conseil Orpi

Simplifiez-vous la vente en deux étapes simples :



- 1 RDV sur **orpi.com** pour vous faire une première idée de la valeur de votre bien.
- 2 Affinez cette première évaluation **en agence** avec un Conseiller spécialiste du marché local.

Vous êtes ainsi assuré de connaître le véritable prix de marché de votre bien.

La signature du mandat de vente

Choisir le **mandat Réussite**, c'est vous assurer de la vente de votre bien au meilleur prix et dans les meilleurs délais.

Le mandat Réussite c'est :

10 engagements de moyens mis en œuvre par l'agence dont :

- La remise d'une Étude Comparative de Marché.
- La diffusion de votre annonce sur les plus importants sites internet immobiliers.
- Des actions de publicité de proximité sur votre bien.
- Un suivi rigoureux (comptes rendus écrits, statistiques de consultation des annonces...).

La possibilité de résilier l'exclusivité si l'un de ces engagements n'était pas respecté.

Le Mandat Réussite



100%

d'engagement
pour l'agence



0

risque pour
le vendeur



Le + Orpi

La signature électronique

- Afin de gérer les situations particulières liées à l'éloignement géographique et vous faire gagner du temps, nous vous proposons de vous envoyer le mandat par mail. Sa signature est validée par
- la transmission d'un code envoyé aux signataires.



2. Pour que votre bien soit – vraiment – vu

Avec le mandat Réussite, le réseau Orpi met à votre disposition une gamme de services qui valoriseront votre bien :



Le fichier commun Orpi : mettez toutes les agences de la région à votre service.

Unique sur le marché, le fichier commun Orpi vous fait bénéficier de la puissance de notre réseau pour vous permettre d'élargir la visibilité de votre bien à toute la région. Avec le Mandat Réussite, vous disposez d'un seul interlocuteur et de toute la force commerciale des agences Orpi de votre région.



Orpi.com, c'est 2.7 millions de visites* par mois.

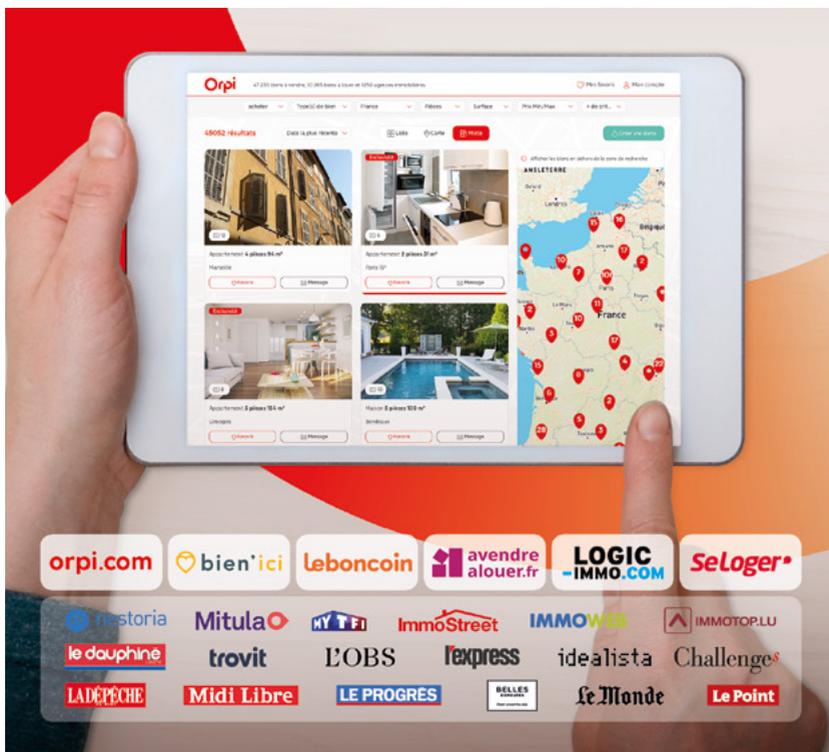
Avec près de 60 000 annonces disponibles, Orpi.com, c'est pour vous la garantie d'une visibilité optimale. Nous vous offrons plus de simplicité grâce à la géolocalisation et à la recherche par quartier.





Pack Web Réussite : multipliez les chances d'être vu.

Avec le Pack Web Réussite, votre bien en vente est visible par plus de 19 millions de personnes** En effet, votre annonce est diffusée sur près de 20 sites leaders, dont Orpi.com, Bien'ici, Leboncoin, ÀVendreÀLouer.fr, Logic-Immo.com et SeLoger.



Orpi around me, optimisez votre visibilité dans le quartier.

L'application Orpi Around Me est une application cartographique qui signale à vos acheteurs potentiels tous les biens disponibles en exclusivité, autour d'eux. Impossible de passer dans votre quartier sans tomber sur votre annonce !

*Source : Google Analytics février 2019.

**Visiteurs uniques ayant un projet immobilier - Source Médiamétrie octobre 2018.

3. Soyez accompagné pas à pas dans toutes vos démarches

À chaque étape de la vente, Orpi vous conseille, vous oriente et vous simplifie les démarches. Vous n'êtes jamais seul.

1

La sélection des acquéreurs

Chez Orpi, lorsque nous recevons un acquéreur potentiel, nous prenons le temps de **comprendre son projet immobilier et ses motivations**. Sa capacité financière a été vérifiée. Aussi, lorsque nous lui proposons un bien à la visite, nous pensons qu'il correspond réellement à sa recherche.

2

À chaque visite son compte-rendu

Après chaque visite, votre Conseiller Orpi vous transmet un compte-rendu détaillé **des commentaires de vos acheteurs potentiels**, accompagné d'une analyse. Vous évaluez ainsi les probabilités de vendre votre bien à court ou moyen terme.

3

Compte-rendu d'activité

Tous les mois, recevez un **bilan des actions entreprises** par votre agence Orpi : publicité locale, diffusion sur les portails immobiliers, visites, offres...

4 Pour un dossier de commercialisation complet

Titre de propriété, taxe foncière, procès-verbaux des dernières assemblées générales de copropriétaires, diagnostics techniques obligatoires... **Les documents nécessaires à la prise de décision sont nombreux.** Or, au moment de se décider, pas question de créer le doute chez votre acquéreur par l'absence d'un de ces documents. Cela retarderait la vente.

Votre agence Orpi s'engage à constituer avec vous un dossier de commercialisation complet pour une vente accélérée et sécurisée.

5 La signature de l'avant-contrat

Vous et votre acquéreur êtes d'accord sur les conditions de la vente ? **C'est le moment de signer un compromis de vente.** À la signature du compromis, il sera demandé à l'acquéreur de verser un acompte pouvant aller jusqu'à 10% du prix. Ce montant est versé sur un compte séquestre et viendra en déduction du prix de vente à la signature de l'acte définitif.

Vous signerez l'acte de vente définitif chez le notaire, **environ 3 mois après** la signature de l'avant-contrat.

Pendant cette période, votre notaire :

- Vérifie l'identité et la capacité des parties.
- Vérifie les éléments relatifs au bien vendu (origine de propriété, diagnostics, état hypothécaire, état daté, urbanisme...).
- Adresse au maire la déclaration d'intention d'aliéner pour purger une éventuelle préemption sur le bien (Attention, si votre bien est situé dans une zone soumise à droit de préemption urbain, la mairie dispose d'un délai de 2 mois, après l'envoi par le notaire de la déclaration d'intention d'aliéner. Si la mairie n'acquiert pas le bien, la transaction peut avoir lieu).
- Adresse au Syndic un questionnaire pour connaître les travaux et les procédures engagées.
- Demande un certificat d'urbanisme à la mairie.
- Vérifie la validité des diagnostics.

6

La constitution du dossier de vente

Le dossier de vente de votre bien doit regrouper de nombreux documents obligatoires, qui vous permettront de répondre à toutes les interrogations des acheteurs potentiels parmi lesquels :

- Documents relatifs à l'état civil (carte d'identité des parties).
- Documents relatifs au bien (titre de propriété, plan cadastral, plan du bien).
- Diagnostics immobiliers.
- Taxe foncière et taxe d'habitation.
- Documents d'urbanisme et de servitudes (certificat d'urbanisme, statuts d'association syndicale...).
- Documents concernant les travaux sur les biens (permis de construire, attestation d'assurance décennale, dommage d'ouvrage, déclaration d'achèvement de travaux...).
- Documents concernant l'état locatif des biens (contrat de bail, copie du congé bailleur ou du congé locataire).
- Documents concernant les biens en copropriété (règlement de copropriété, dernier appel de charge, budget prévisionnel, fonds pour travaux...).

*liste non exhaustive

Bien sûr, votre Conseiller Immobilier vous indiquera quels documents sont à fournir pour la vente de votre bien.

7

Les diagnostics à fournir

Ces documents* sont à fournir dès la mise en vente de votre bien et seront remis ensuite à l'acquéreur :

- Les constats des risques d'exposition au plomb (logements construits avant 1949).
- Le diagnostic amiante (logements construits avant le 01/07/1997).
- L'état relatif à la présence de termites (selon les zones).
- Le diagnostic RADON (selon les zones).
- L'état de l'installation intérieure de gaz et d'électricité (installation de + de 15 ans).
- L'Etat des Risques et Pollutions (ERP).
- Le diagnostic de performance énergétique.
- L'information sur le risque de présence de mères (selon les zones).
- Le diagnostic Métrage Loi CARREZ pour les biens en copropriété.

*liste non exhaustive



4. Votre transaction en un coup d'œil

Pour vous permettre de vous situer dans le processus de vente, voici, en résumé, les principales étapes de votre transaction.



+ 10
JOURS

+ 30
JOURS

la signature du compromis de vente

La signature d'un compromis est un engagement ferme et définitif pour le vendeur. Votre acquéreur dispose d'un délai de réflexion de 10 jours.

Vous venez de passer le délai de rétractation légal.

C'est le délai minimum accordé à votre acquéreur pour obtenir un crédit.

En pratique, souvent trop court, il est plutôt compris entre 45 et 60 jours. Dès acceptation de son dossier, la banque émet une offre de prêt. Il doit alors respecter un délai incompressible de 10 jours avant de pouvoir l'accepter. En cas de refus de la banque, la clause dite suspensive de l'avant-contrat permet à l'acquéreur de se désengager sans pénalité.

+03
MOIS



C'est le délai moyen nécessaire au notaire entre la signature du compromis et la signature de l'acte définitif.

Vous avez vendu votre bien, félicitations !

Vous signez l'acte de vente chez le notaire. Votre acquéreur règle le solde du prix de vente et vous lui remettez les clés.



Le + Orpi

Votre satisfaction est notre priorité

À chaque étape de votre parcours, nous vous solliciterons pour recueillir votre niveau de satisfaction.

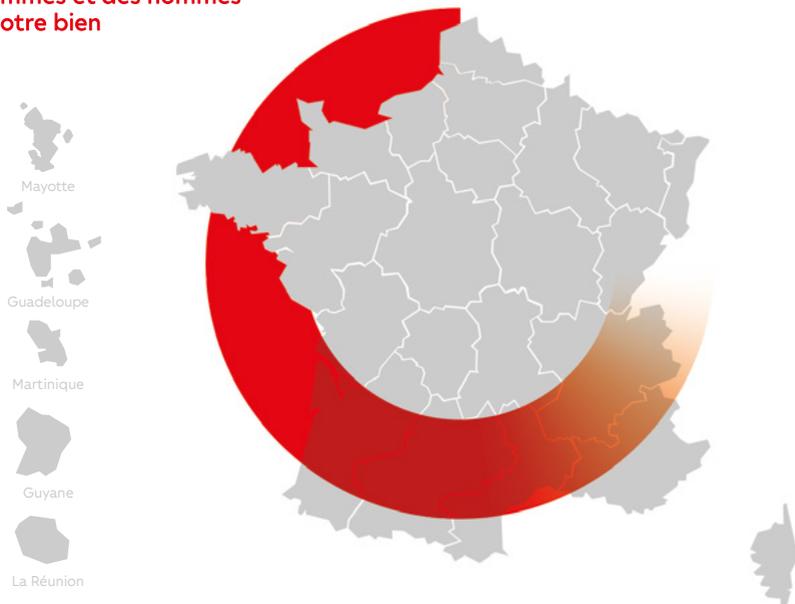


Le conseil Orpi

Vous déménagez ? Avec la conciergerie Orpi profitez d'avantages exclusifs : devis déménageur, location d'utilitaire, devis assurance habitation... Tout ce qu'il faut pour vous simplifier la vie.

Orpi

Des femmes et des hommes
pour votre bien



Prenez rendez-vous avec votre Conseiller dans l'une de nos :

1250 AGENCES
EN FRANCE