GUIDE RÉUSSITE

VENDRE

1er réseau immobilier en France*

ORPI
SOLUTIONS IMMOBILIERES

*En nombre d'agences

SOMMAIRE

1 Analyser votre projet P. 3

2 Évaluer votre bien et choisir le bon mandat P. 4

3 Bénéficier de la notoriété d'ORPI pour un maximum de visibilité P. 6

4 Gérer toutes les démarches P. 8

5 L'après-vente P. 11

1 ANALYSER VOTRE PROJET

Vous souhaitez vendre votre maison, votre appartement ou encore votre commerce ?
Estimez votre bien en ligne ou en agence et profitez d'un accompagnement personnalisé avec ORPI pour vendre votre bien immobilier au meilleur prix !

ANTICIPER : UNE VENTE SE PRÉPARE

Travaux éventuels, diagnostics à réaliser, documents à réunir… La vente d'un bien immobilier ne s'improvise pas.

EN AMONT, IL EST IMPORTANT DE :

- Soigner la présentation de votre logement.
- S'assurer d'avoir toutes les informations essentielles en main.

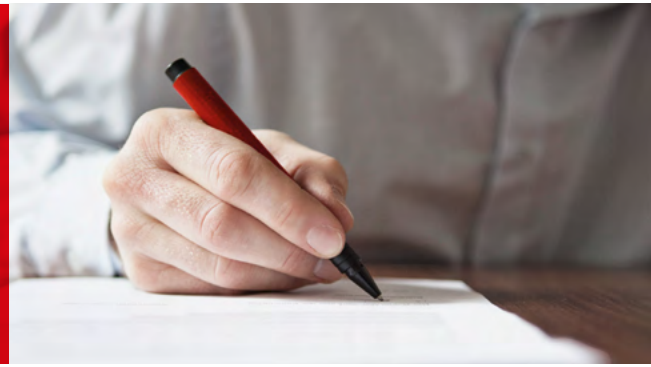
POURQUOI SE FAIRE ACCOMPAGNER

S'il paraît envisageable, de réaliser la vente de votre bien seul, en pratique l'opération se révèle souvent plus complexe que prévu.
Une bonne connaissance de la règlementation et de ses évolutions est nécessaire.

UN RÉSEAU DE 1 200 AGENCES PARTOUT EN FRANCE

Faciliter la vie de nos clients

6 000 professionnels de terrain



2 ÉVALUER VOTRE BIEN ET CHOISIR LE MANDAT

ESTIMER VOTRE BIEN

DÉTERMINER LE JUSTE PRIX : UNE ÉTAPE CLÉ

La détermination du « juste prix » constitue un élément décisif pour vendre votre bien, dans les meilleures conditions et les meilleurs délais. En effet, 95 % des acquéreurs potentiels refusent de visiter un bien estimé 20 % au-dessus du marché. Il est essentiel d'exploiter le « capital nouveauté », c'est-à-dire l'attrait dont bénéficie un bien nouvellement disponible, en le proposant, dès le premier jour, à son juste prix.

C'est pourquoi ORPI a mis au point des outils fiables et efficaces, permettant d'estimer, en toute objectivité, la valeur du bien.

L'ESTIMATION PAR L'ÉTUDE COMPARATIVE DE MARCHÉ

Elle est basée sur l'analyse rigoureuse des caractéristiques spécifiques de votre bien (localisation, infrastructures proches, spécificités et équipements du logement…) et des tendances actuelles du marché local (état de l'offre et de la demande, profil de clientèle…).

6 000 professionnels de l'immobilier partout en France pour vous conseiller

Établie par des professionnels de terrain, experts de leur secteur, elle s'appuie sur une large base de données, réactualisée en permanence, recensant les biens vendus, les biens en vente et les biens n'ayant pas trouvé acquéreur dans votre secteur. L'estimation par l'Étude Comparative de Marché consiste, en particulier, à évaluer votre bien par rapport à ces trois profils immobiliers.

LA MÉTHODE D'ÉVALUATION ORPI EXPERT EN AGENCE ORPI

Elle conjugue le savoir-faire et l'expérience des professionnels du premier réseau immobilier en France* et les compétences d'experts reconnus en matière d'analyse des données.
Développée spécifiquement pour ORPI, elle est, à ce jour, unique dans le secteur immobilier. Elle a été conçue en tenant compte de l'ensemble des facteurs qui influent sur la valeur vénale d'un bien :

- Caractéristiques.
- Particularités de son environnement.
- Spécificités du marché local.
- Contexte économique…

La méthode ORPI EXPERT utilise une base de données extrêmement complète, qui comporte les informations issues du fichier ORPI, des fichiers de l'Institut National de la Statistique (INSEE), les bases de données immobilières complétées d'éléments fournis par des organismes spécialisés.

Le système prend en compte un historique de plus de 1 500 000 transactions et analyse jusqu'à 70 critères décisifs pour chaque bien. La richesse et l'exhaustivité des paramètres ont permis de mettre au point plus de 2 500 modèles illustrant les particularités de chaque projet.
Cet estimateur est accessible également rapidement et simplement sur le site ORPI.COM.

1 500 000
transactions et analyses

70
critères décisifs

LES DIFFÉRENTS MANDATS

MANDAT SIMPLE :
Vous pouvez faire appel à plusieurs agences ou trouver votre acquéreur vous même.

MANDAT EXCLUSIF + :
Vous vous engagez à confier votre bien en exclusivité à votre agence ORPI.

MANDAT RÉUSSITE + :
Vous vous engagez à confier votre bien, en exclusivité à votre agence ORPI. Mais si vous trouvez une personne intéressée par votre bien, ORPI s'engage à négocier la transaction, poursuivre sa mission jusqu'à la signature de l'acte notarié, et à vous faire bénéficier d'une diminution de 50% des honoraires prévus, tout en continuant à bénéficier du suivi pratique et administratif de la vente par votre agence ORPI.

** En nombre d'agences.*

AVEC ORPI EXPERT
Profitez en quelques clics d'une estimation sérieuse de votre bien. Disponible également en agence.

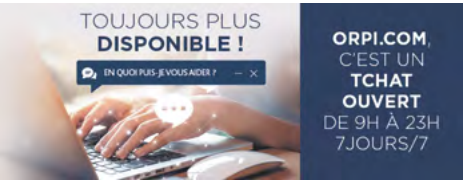
3 BÉNÉFICIER DE LA NOTORIÉTÉ D'ORPI POUR UN MAXIMUM DE VISIBILITÉ

Affichage dans notre réseau d'agences sur votre secteur de recherche, approche directe par téléphone et par mail des acheteurs potentiels qualifiés, petites annonces ciblées dans la presse et sur Internet, panneaux d'informations… La recherche d'un acquéreur pour un bien immobilier est un métier.

Outil de zone de recherches, actualités immobilières, votre espace dédié…

LE NOUVEAU SITE ORPI.COM

C'est une série de fonctionnalités pour aller plus loin dans la liberté et la transparence pour le client : nouvel espace client, géolocalisation possible des biens, recherche par quartier…



ORPI.COM
2 000 000
de visites mensuelles*

** Données ORPI avril 2017*

LE FICHIER COMMUN D'ORPI

Exclusif et unique sur le marché, il regroupe près de 70 000 biens sur l'ensemble du territoire. Avec le Fichier Commun, 1 seul interlocuteur et toutes les agences de la région à votre service.

PACK WEB RÉUSSITE

Avec votre Mandat Exclusif ou votre Mandat Réussite, vous bénéficiez du PACK WEB REUSSITE ORPI et d'une visibilité exceptionnelle avec des sites partenaires reconnus.

4 GÉRER TOUTES LES DÉMARCHES

Tout au long de votre parcours, ORPI vous accompagne à chaque étape de votre projet immobilier en vous apportant ses conseils.

COMPTE-RENDU D'ACTIVITÉ ET DE VISITE

Votre conseiller vous transmet après chaque visite un compte-rendu détaillé.
Vous pouvez ainsi mieux évaluer, à travers les commentaires des acheteurs potentiels et de l'analyse de votre Conseiller ORPI, les probabilités de vendre plus ou moins rapidement votre bien.

DIAGNOSTICS IMMOBILIERS : LES OBLIGATIONS DU VENDEUR

Vous devez fournir à votre acquéreur un dossier comportant :

- 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).
- L'état de l'installation intérieur de gaz et d'électricité (installation de + de 15 ans).
- L'état des risques naturels miniers et technologiques.
- Le diagnostic de performance énergétique.
- L'information sur le risque de présence de mérules (selon les zones).

CONSTITUTION DU DOSSIER

Votre Conseiller ORPI vous aide à constituer un dossier de vente conforme à la réglementation : titre de propriété, impôts locaux, PV des dernières assemblées générales de copropriété, taxe foncière, taxe d'habitation, état civil…

Ce sont parfois plus d'une vingtaine de documents qui doivent être préparés pour la signature d'un compromis de vente.

LE MESURAGE « LOI CARREZ »

En copropriété, la superficie de votre logement doit être indiquée dans le compromis et l'acte notarié.
A défaut de mentionner ce mesurage « Loi Carrez », la vente peut être annulée.

VENDRE EN TOUTE SÉRÉNITÉ

Une fois la négociation achevée, l'accord pris avec l'acquéreur sur les conditions de la vente (prix, dates...), vous signez un avant-contrat, un compromis ou une promesse de vente.
Le contrat définitif de vente, quant à lui est signé chez le notaire en moyenne dans les 3 mois suivants.

90 JOURS POUR FINALISER LA VENTE DE VOTRE BIEN IMMOBILIER

Jour J → Signature de l'avant-contrat + avance versée par l'acheteur pouvant représenter de 5 à 10 % du montant du prix de vente.

J + 10 jours ← L'acquéreur dispose d'un délai de rétractation de 10 jours qui lui permet de renoncer à son engagement d'achat, sans justificatif et sans frais.

J + 30 jours → C'est le délai minimum accordé à l'acquéreur pour obtenir un crédit. Dès acceptation de son dossier, la banque émet une offre de prêt. Il doit respecter un délai de 10 jours avant de pouvoir l'accepter. Et en cas de refus de la banque, la clause dite suspensive de l'avant-contrat permet de renoncer à l'opération, sans frais.

J + 2 mois ← C'est le temps utilisé par le notaire afin de garantir la sécurité juridique de la transaction. Il vérifie : identité des vendeurs, titre de propriété, situation hypothécaire… Enfin, si le 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'acquière pas le bien, la transaction peut avoir lieu.

J + 3 mois → C'est la durée moyenne entre la signature de l'avant-contrat et le rendez-vous de signature d'acte de vente chez le notaire. Ce jour-là l'acquéreur règle le solde du prix de vente et le vendeur lui remet les clés.

Votre bien est vendu !

La mesure de la satisfaction de nos clients est l'étape préalable à toute amélioration : mesurer, c'est se donner les moyens d'agir en connaissance de cause !

5 L'APRÈS VENTE

DEUX SOURCES D'INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Piloter votre satisfaction est un élément clé de notre réussite et donc de celle de la vente de votre bien.

Pour mesurer votre satisfaction, nous utilisons deux sources d'informations complémentaires :

Le Baromètre Satisfaction et les Enquêtes Mystères.

- Le Baromètre résulte des enquêtes réalisées par téléphone ou par mail auprès des clients ORPI.
  Il mesure leur niveau de satisfaction par rapport aux services rendus et s'ils sont prêts à recommander ORPI.
- Les Enquêtes Mystères sont quant à elles menées de façon anonyme, sous forme de visites dans les agences, de mails ou d'appels téléphoniques passés auprès des Conseillers ORPI.

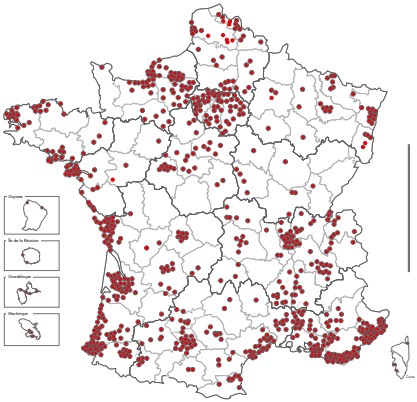
Elles ont pour objectif de mesurer la conformité des pratiques par rapport aux engagements pris par le réseau ORPI envers ses clients.

Réseau ORPI

Ces enquêtes permettent de s'assurer de la bonne qualité de service d'ORPI auprès de ses clients sur le marché.

ORPI vous propose la signature électronique ! Vous pouvez désormais signer à distance et lire les clauses en toute tranquillité !

TOUS LES GUIDES DE LA COLLECTION RÉUSSITE



ORPI, 1 200 AGENCES EN FRANCE

N°1 DE L'IMMOBILIER EN FRANCE*

VENDRE | ACHETER | LOUER | FAIRE GÉRER

ORPI SOLUTIONS IMMOBILIERES

*En nombre d'agences

ORPI FRANCE - 2, Villa de Lourcine, 75993 Paris Cedex 14 - Tél. : 01 53 80 99 99 - Fax : 01 53 80 25 95, Société Civile Coopérative à capital variable des Organisations Régionales des Professions Immobilières - RCS Paris D 311 701 080 - Carte professionnelle CPI 7501 2016 000 012 168 délivrée par CCI de Paris Ile de France - Garantie Financière MMA - 14 Boulevard Marie et Alexandre Oyon 72030 Le Mans CEDEX 9 - Montant Garantie 110 000 € - Crédits photos : Louise Desrosiers, Aurélia Blanc, Westend61 / Getty Images, Marco Maccarini / Getty Images, Oliver Rossi / Corbis, Westend61 / Corbis - Conception & réalisation DH.C. - Edition avril 2017