

2022

Vendre son bien immobilier



IMM'HORIZON

www.immobilierbypatrick.fr

Patrick Kervadec

Immobilier by patrick

01/01/2022

TABLE DES MATIERES

Table des matières	1
Présentation de l'agence IMM'HORIZON	2
Agence immobilière Plouay.....	2
Vendeurs, acquéreur, investisseur, particulier ou SCI.....	2
Apporter des solutions de défiscalisation par l'acquisition de bien immobilier France.....	3
Pourquoi passer par une agence	4
Le mandat de vente exclusif ou simple.....	5
LES MANDAT	5
DEFINITION & PRINCIPE	5
LE MANDAT DE VENTE	5
Pourquoi opter pour un mandat de vente exclusif ?.....	8
Choisir le mandat exclusif.	8
Un mandat exclusif pendant 3 mois	8
Que faire si le bien n'est toujours pas vendu après 3 mois d'exclusivité ?	9
Pourquoi opter pour un mandat simple ?	9
Choisir le mandat simple pour vendre son bien.....	9
Les diagnostics immobiliers en cas de vente	10
Quels sont les diagnostics immobiliers à fournir en cas de vente ?.....	10
Maison individuelle.....	10
Logement en copropriété	11
Où s'adresser ?.....	11
Un acquéreur, une offre et après ?	12
Les documents à fournir	12
Les documents portant sur mon bien immobilier Le titre de propriété, c'est-à-dire l'acte notarié par lequel je suis devenu propriétaire.	12
Les délais de vente.....	13
La chronologie de la vente	14
Les frais à la charge du vendeur	15
Fiche vendeur dossier n° :.....	16

PRESENTATION DE L'AGENCE IMM'HORIZON

AGENCE IMMOBILIERE PLOUAY

Agence immobilière sur Plouay immobilierpatrick.

L'agence Imm'Horizon Plouay vous accompagne depuis 2005 dans vos projets immobiliers que ce soit en tant que vendeur ou acheteur pour de l'ancien ou du neuf.

Patrick Kervadec conseiller immobilier indépendant sur Plouay dans le Morbihan, avec mes collègues et partenaires nous intervenons sur le grand pays de Lorient.

Accompagner mes clients, mes prescripteurs, dans leur projet de vie pour qu'il se concrétise en apportant compétences et réseau professionnel dans l'immobilier et le patrimoine.

En Bretagne, Morbihan, pays du grand Lorient. Projet de résidence (maison, appartement) immeuble de rapport ou besoin DIFFÉRENTS par un DISPOSITIFS DE DÉFISCALISATION.

Une expérience de 30 ans, de formation commercial, marketing, juridique et financière, je connais bien le bâti en Bretagne pour avoir dirigé plusieurs sociétés dans le bâtiment, être intervenu comme consultant et gestionnaire en patrimoine.

Ainsi, vous accompagner dans votre projet par une disponibilité, un suivie pour la vente, comme pour l'achat dans le cadre de votre projet immobilier.

Vente et achat de maisons, appartement, terrains, immeuble sur les secteurs de :

Arzano, Berné, Bubry, Calan, Cléguer, Guéméné-Sur-Scorff, Hennebont, Inguiniel, Kernascléden, Kervignac, Lanvaudan, Le Faouët, Lignol, Lochrist, Melrand, Meslan, Plouay, Pont-Scorff, Priziac, Saint-Caradec-Trégomel Bretagne

VENDEURS, ACQUEREUR, INVESTISSEUR, PARTICULIER OU SCI

Avec rendez-vous afin de préciser vos attentes et bien comprendre votre projet.

Votre évaluation du prix de votre bien basée sur une réelle étude approfondie.

Avec un suivi personnalisé et régulier de l'évolution de votre projet.

Patrick Kervadec Conseiller indépendant immobilier - Agent commercial RSAC Lorient 394885537

Téléphone : **02.97.21.01.77 – 06 52 74 57 84 – www.immobilierpatrick.fr**

La rédaction de votre annonce avec des photos de qualité.

Une diffusion des annonces, sur des sites dédiés à l'immobilier.

Des sélections rigoureuses des biens à vendre, des acquéreurs potentiels.

La garantie et la transparence des transactions, compromis et actes signés chez notaire.

De bénéficier d'un réseau de partenaires professionnels sélectionnés : courtiers en prêts, diagnostiqueurs, Géomètre, professionnels du bâtiment

Trouver le bien, particuliers, investisseurs, recherche de fiscalisation et qui correspond à vos besoins, vos désirs et avec le bon budget.

APPORTER DES SOLUTIONS DE DEFISCALISATION PAR L'ACQUISITION DE BIEN
IMMOBILIER FRANCE

[Comprendre le Déficit Foncier](#)

[LMNP la location meublée non professionnelle](#)

[La Loi Girardin IS – la Loi Girardin Résidence Principale](#)

[Défiscalisé avec la Loi Malraux](#)

[Loi Pinel Outre-Mer](#)

POURQUOI PASSER PAR UNE AGENCE

Passer par une agence immobilière ou l'un des ses mandataire, conseiller indépendant ou agent commercial c'est :

Déléguer chaque étape de la vente à un professionnel qui sera mettre en valeur votre bien, maison, appartement, immeuble de rapport. Vous apporter conseil et réseau de professionnel pouvant vous épauler dans ce projet.

Il fera la rédaction de l'annonce de vente dans les règles,

Mise en image, photos, vidéo

Communication sur différents supports, internet, journaux papier

Utilisation de son réseau d'acquéreur entrant dans l'agence

Trouvera les acquéreurs et les renseignera, organisera les visites

Il vérifiera, recevra les offres d'achat pour vous les présenter

Mise en rédaction des compromis avec une notaire et gestion des signature

► **Mais surtout**

Vous aurez une estimation du prix au plus juste en cohérence avec le marché immobilier local

Un accompagnement à chaque étape dans le respect des règles du cadre légal.

Un accompagnement pour les diagnostics

Un accompagnement pour la mise en avant de votre bien.

Mais pour tous cela vous devez signer un mandat de vente

IMM'HORIZON

LES MANDAT

DEFINITION & PRINCIPE

L'article 1984 du Code Civil édicte : « Le mandat ou procuration est un acte par lequel une personne donne à une autre le pouvoir de faire quelque chose pour le mandant et en son nom. Le contrat ne se forme que par l'acceptation du mandataire ». Régie par la Loi Hoguet du 2 janvier 1970 et La Loi ALUR : ACCES AU LOGEMENT ET UN URBANISME RENOVE promulguée le 26 mars 2014.

Pour la profession immobilière, le mandat est le contrat fondateur de l'agent immobilier, c'est-à-dire que sans mandat, **le professionnel ne peut travailler**.

Obligatoire et détermine :

- Mission
- Conditions d'accomplissement de cette mission
- Rémunération.

Les professionnels d'entremise et de gestion immobilière ont l'obligation de détenir un mandat écrit pour négocier ou s'engager à l'occasion d'opérations spécifiées à l'article 1er de la loi Hoguet du 2 janvier 1970.

Le mandat est un acte aux termes duquel le futur vendeur ou acquéreur, appelé « Le mandant » charge un tiers, ici un professionnel de l'immobilier, appelé « le mandataire », d'accomplir en son nom et pour son compte, une mission déterminée.

En matière immobilière, la mission est la réalisation d'une vente (mandat de vente) ou d'une acquisition (mandat de recherche) La loi Hoguet et la loi Alur régit le mandat immobilier.

Notons également que le mandat de l'agent immobilier est en principe un mandat d'entremise. Cela implique que son objet est de rapprocher le propriétaire vendeur et l'acquéreur. Il ne vaut pas offre de vente susceptible d'engager le mandant.

LE MANDAT DE VENTE

L'agent immobilier est la plupart du temps mandaté en matière de transactions immobilières par le MANDAT DE VENTE ou appelé également « mandat de recherche d'un acquéreur ».

En effet, le propriétaire charge l'agent immobilier de lui trouver un acquéreur en vue de lui vendre un bien immobilier à un certain prix, moyennant quoi le mandataire pourra percevoir une rémunération.

Le mandat relève des règles d'ordre public, autrement dit le non-respect d'une seule d'entre elles, entraîne la nullité du contrat.

L'agent immobilier mandaté ne pourra recevoir alors aucune rémunération ou dédommagement et le mandant pourra cesser la collaboration sans délai en refusant de concrétiser l'opération immobilière projetée.

OBLIGATIONS DES PROFESSIONNELS D'ENTREMISE ET DE GESTION IMMOBILIERE DANS LE CADRE DE LA LOI HOGUET ET ALUR.

Les agents immobiliers et administrateurs de biens

- Mêmes obligations que les commerçants en matière juridique, comptable, fiscale et sociale.
- Soumis à des règles propres à l'exercice de leurs activités visant à protéger davantage la clientèle, ce qu'est venu confirmer la loi ALUR.

L'existence d'un mandat :

- En matière de gestion ou de transaction, l'agent immobilier doit être expressément mandaté par le client (propriétaire bailleur ou propriétaire vendeur). Pour pouvoir exercer sa mission.
- Cette représentation dans les opérations immobilières constitue une activité d'entremise et à ce titre, est réservée aux seuls détenteurs de la carte professionnelle.
- Le professionnel ne pourra percevoir sa rémunération que s'il détient un mandat en bonne et due forme (loi Hoguet).

Le mandat lui-même : Ce mandat doit être établi par écrit et comporter autant d'exemplaires que de parties concernées à qui sera remis un exemplaire. Les mentions obligatoires suivantes doivent y figurer :

- Numéro d'enregistrement.
- Nom du mandant (état civil complet).
- Nom du mandataire (dénomination sociale, RCS carte professionnelle, garantie financière...).
- Objet du mandat avec indication des actions que le mandataire s'engage à effectuer pour l'exécution de la prestation confiée.
- Identification/Description du bien : adresse, coordonnées cadastrales, contenance, et descriptif (n° lot le cas échéant).
- Montant honoraires et qui en aura la charge.

- Durée du mandat. Généralement : Reconduction par accord tacite mais limitée dans le temps sous peine de nullité.
- Habilitation du mandataire à percevoir les fonds et conditions adéquates.
- Droits et obligations des parties.
- Dispositions relatives au démarchage à domicile.
- Le mandant doit être daté, signé par toutes les parties en indiquant le lieu de signature. Chacun des signataires faisant précéder sa signature des mentions « Lu et approuvé – bon pour mandat » pour le mandant et « lu et approuvé – mandat accepté » pour le mandataire.

Différents mandats : Il existe des mandats spécifiques en vente, location ou gestion avec des options comme le mandat simple, le mandat exclusif ou semi-exclusif.

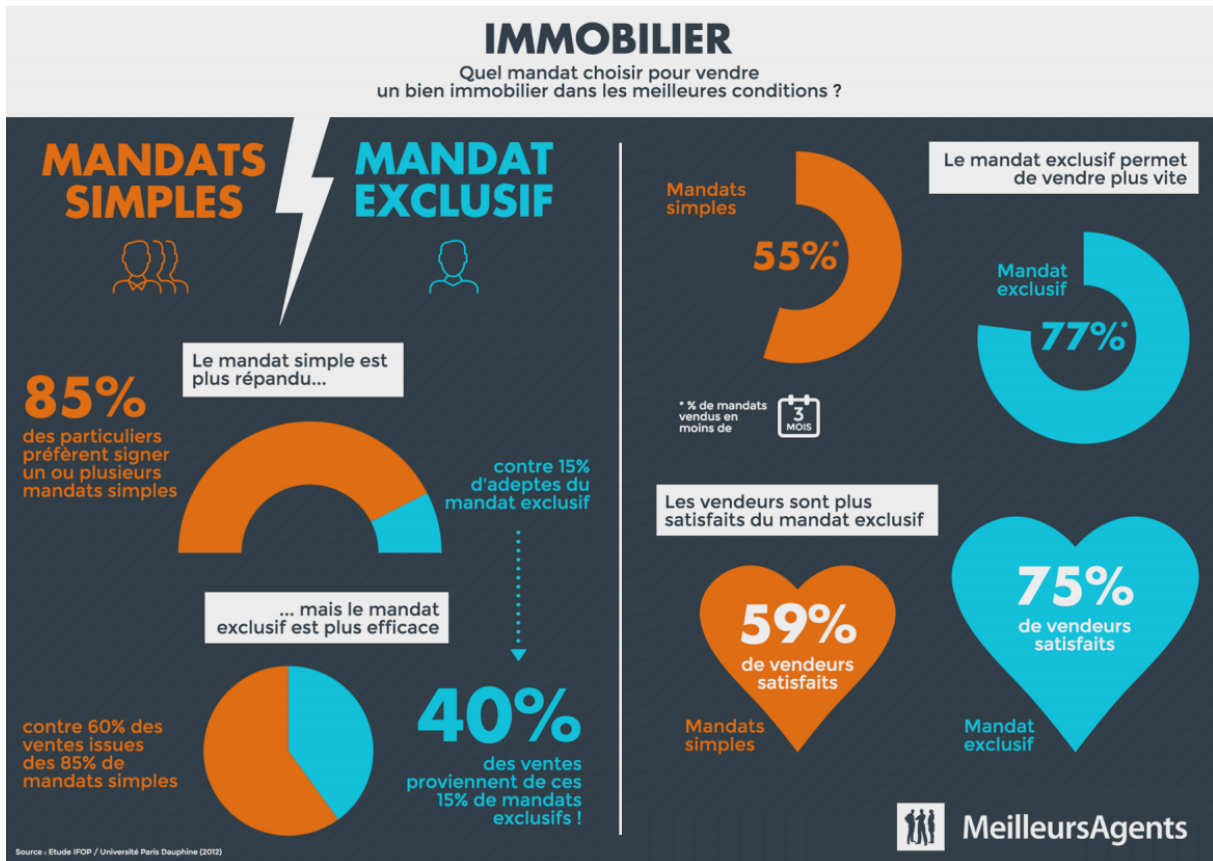
Modification avec la loi Alur

Le terme « commission » est remplacé par « honoraires ».

- Obligation de mentionner les moyens de diffusion des annonces commerciales.
- Reconductions tacites interdites pour le mandat exclusif.
- Obligation de mentionner très clairement les modalités de nonreconduction et de résiliation du mandat.
- Délai de rétractation passe de 10 à 14 jours pour les mandats signés hors établissement.

Pour le mandat exclusif :

- Obligation de reproduire en caractères très apparents le 2^e alinéa de l'article 78 du décret du 20/07/1972 qui édicte les modalités de dénonciation du mandat, soit 15 jours au moins à l'avance par LRAR.
- Obligation de préciser les actions particulières auxquelles le mandataire s'engage.
- Les modalités et périodicités des comptes-rendus au mandant (le client).



POURQUOI OPTER POUR UN MANDAT DE VENTE EXCLUSIF ?

CHOISIR LE MANDAT EXCLUSIF.

C'est une preuve de confiance. Vous avez une bonne relation avec l'agent immobilier qui a fait votre estimation, vous avez tout intérêt à signer un mandat d'exclusivité. En effet il sera plus motivé à vendre et pour vous simplifier la vie.

Avec le mandat exclusif, vous ne signez qu'un **seul mandat de vente** et vous n'avez qu'un **seul interlocuteur**. De plus, le mandat exclusif prévoit généralement **plus de services** qu'un mandat simple. Ce qui est une manière de mettre toutes les chances de votre côté pour rapidement vendre votre maison ou appartement. Vous profiterez notamment d'un plan de commercialisation personnalisé, avec des engagements d'action qui comprennent par exemple la mise en valeur de votre bien en agence, la diffusion maximale de votre annonce sur les portails et les réseaux sociaux, la diffusion de flyers dans votre voisinage, la présentation de votre bien dans les magazines du réseau, ou encore sa présentation en visite virtuelle 3D.

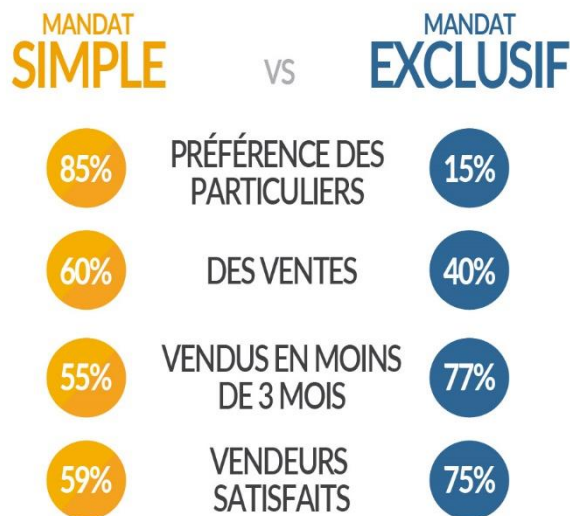
UN MANDAT EXCLUSIF PENDANT 3 MOIS

La durée de l'exclusivité est généralement de trois mois. Il est possible de la réduire à un ou deux mois avant de signer le mandat de vente.

Que faire si le bien n'est toujours pas vendu après 3 mois d'exclusivité ?



Si au bout de trois mois le bien n'est pas vendu, il est peut-être question d'un prix trop élevé, ou d'une difficulté avec l'agence ou avec les acquéreurs. Vous pouvez donc à ce moment revoir la stratégie de vente avec votre agent immobilier : **en baissant le prix** ou en changeant de mandat de vente voire en changeant d'agence.



Source: Meilleursagents.com

immobilier2.0
L'AVENIR DE L'IMMOBILIER EST ICI

POURQUOI OPTER POUR UN MANDAT SIMPLE ?

CHOISIR LE MANDAT SIMPLE POUR VENDRE SON BIEN

Avec cette formule vous pouvez décider de mettre en vente avec plusieurs agences avec qui vous signerez plusieurs mandats simples. C'est aussi se laisser la possibilité de vendre le bien de particulier à particulier. **Possibilité qui n'est pas permise par le mandat exclusif.**

Si vous souhaitez vous occuper un peu de la vente en mettant votre bien sur un site d'annonces immobilières de particuliers, et également profiter de l'expertise des agences locales, la signature d'un mandat simple est alors la bonne option.

LES DIAGNOSTICS IMMOBILIERS EN CAS DE VENTE

Quels sont les diagnostics immobiliers à fournir en cas DE VENTE ?



sources <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F10798>

Les diagnostics immobiliers en cas de vente

Les diagnostics à remettre à l'acquéreur varient selon qu'il s'agit de la vente d'une maison individuelle ou d'un logement en copropriété.

Le vendeur doit fournir à l'acquéreur l'ensemble des diagnostics suivants :

MAISON INDIVIDUELLE

- Diagnostic de performance énergétique (DPE), sauf en cas de vente d'un logement en l'état futur d'achèvement (Véfa)
- Constat de risque d'exposition au plomb (Crep)
- État mentionnant la présence ou l'absence d'amiante
- État de l'installation intérieure de l'électricité si l'installation a plus de 15 ans
- État de l'installation intérieure du gaz si l'installation a plus de 15 ans
- État de l'installation d'assainissement non collectif
- État relatif à la présence de termites permettant de savoir si la maison est située dans une zone à risque
- État des risques et pollutions (naturels, miniers, technologiques, sismiques, radon...) permettant de savoir si la maison est située dans une zone à risque
- Diagnostic Bruit

Le vendeur doit également mentionner à l'acquéreur la présence d'un risque de mэрule (champignon) dans la construction lorsque la maison est située dans une zone à risque ayant fait l'objet d'un arrêté. L'arrêté est consultable en préfecture du département ou sur son site internet.

LOGEMENT EN COPROPRIETE

Le vendeur doit fournir à l'acquéreur l'ensemble des diagnostics et documents suivants :

- [Diagnostic de performance énergétique \(DPE\)](#), sauf en cas de vente d'un [logement en l'état futur d'achèvement \(Véfa\)](#)
- [Constat de risque d'exposition au plomb \(Crep\)](#)
- [État mentionnant la présence ou l'absence d'amiante](#)
- [État de l'installation intérieure de l'électricité](#) si l'installation a plus de 15 ans
- [État de l'installation intérieure du gaz](#) si l'installation a plus de 15 ans
- [État relatif à la présence de termites](#) permettant de savoir si le logement est situé dans une zone à risque
- [État des risques et pollutions](#) (naturels, miniers, technologiques, sismiques, radon...) permettant de savoir si le logement est situé dans une zone à risque
- [Diagnostic Bruit](#)

La promesse de vente ou d'achat, ainsi que le contrat de vente, doivent mentionner :

- la surface privative du *lot de copropriété*: *titleContent* (Loi Carrez),
- et la présence d'un risque de mэрule (champignon) dans la construction lorsque le logement est situé dans une zone à risque ayant fait l'objet d'un arrêté. L'arrêté est consultable en préfecture du département ou sur son site internet.

OU S'ADRESSER ?

Morbihan

- Préfecture – Morbihan
- **Sur place** 24, place de la République
56000 Vannes
- **Horaires d'ouverture** Du lundi au vendredi : de 09h00 à 11h30 et de 14h00 à 16h30
- **Par correspondance** Préfecture – Morbihan
Préfecture du Morbihan
BP 501
56019 Vannes Cedex
Télécopie : +33 2 97 42 59 45
- **En ligne** Site Internet : <http://www.morbihan.gouv.fr> Téléphone 02 97 54 84 00

UN ACQUEREUR, UNE OFFRE ET APRES ?

LES DOCUMENTS A FOURNIR

Votre agent immobilier à trouver un acquéreur au bon prix et vous avez accepté son offre de bien. Vous allez devoir remettre pour le notaire les documents ci-dessous :

SI JE SUIS UN PARTICULIER :

- la copie de ma pièce d'identité et de celle des autres vendeurs ou intervenants (conjoint, pacsé, co-indivisaire, cohéritiers, codonataires, ...)
- la copie de mon contrat de mariage ou de mon Pacs
- le questionnaire d'état-civil dûment complété

SI JE SUIS UNE SOCIETE :

- la copie certifiée conforme des statuts mis à jour (siège social, capital, associés, ...)
- un extrait K-bis
- la copie de l'assemblée générale ayant nommé le gérant
- la copie de l'assemblée générale ayant autorisé la vente

LES DOCUMENTS PORTANT SUR MON BIEN IMMOBILIER LE TITRE DE PROPRIETE, C'EST-A-DIRE L'ACTE NOTARIE PAR LEQUEL JE SUIS DEvenu PROPRIETAIRE.

Ce peut être :

- L'acte d'achat et les titres antérieurs
- L'acte d'attribution si j'ai initialement acheté le bien sous forme de parts d'une société d'attribution
- L'acte de partage ou attestation de propriété si j'ai reçu le bien par succession
- L'acte de donation
- L'acte de notoriété acquisitive

Le questionnaire « vendeur maison » ou « vendeur appartement » adressé par votre agent ou par le notaire, accompagné si possible des plans en votre possession. Justifier la pose ou l'absence d'un dispositif de détection de fumée L'ensemble des diagnostics techniques et leurs factures

La copie des avis d'imposition des taxes foncières et d'habitation Le nom et l'adresse de la banque et les références du prêt obtenu pour l'acquisition du bien, même si le prêt est aujourd'hui remboursé

Selon le cas d'autres documents peuvent être nécessaire, si vous êtes en copropriété ou en lotissement, si le bien est loué, enfin si vous avez réalisé un agrandissement ou des modifications extérieures du biens.

Le jour de la vente définitive

- L'ensemble des clés, télécommandes d'accès
- Les contrats d'entretien chauffage, alarme, piscine, cheminée
- Factures d'achat des éléments mobiliers encore sous garantie
- La copie des dernières factures d'eau, gaz, électricité
- Les relevés des différents compteurs (il est souhaitable que votre agent immobilier organise une dernière visite des lieux et relève les compteurs)

LES DELAIS DE VENTE.

Il est possible de procéder directement à la vente d'un bien sans passer préalablement par l'établissement d'un avant-contrat.

Mais, il est d'usage d'établir un avant-contrat (promesse ou compromis) pour formaliser les engagements réciproques entre vous et l'acquéreur et fixer les conditions et délais de réalisation de la vente. Cet avant-contrat est indispensable pour permettre à l'acquéreur d'obtenir son prêt.

La signature de l'avant-contrat chez le notaire Il n'y a pas de délai minimum à partir du moment où le rédacteur est en possession du titre de propriété et des diagnostics.

La fourniture des autres documents permet de rendre plus certain l'engagement de l'acquéreur. (Sauf en matière d'avant contrat de vente de lot de copropriété, matière dans laquelle la loi ALUR a rendu obligatoire l'obtention de nombreux renseignements sur la copropriété).

La signature de la vente chez le notaire Le délai de signature est conditionné par :

- celui de la renonciation des titulaires de droits de préemption (collectivités locales, Safer, agence du littoral, locataires, indivisaires, ...) à l'exercice de leurs droits ; ce délai est généralement de 2 mois.
- celui de l'obtention par l'acquéreur de son financement. La loi réserve à l'acquéreur d'un bien d'habitation un délai minimum d'1 mois pour obtenir « une offre de prêt » et l'acquéreur ne peut accepter cette offre qu'après un délai de réflexion de 11 jours. Il est d'usage de laisser à l'acquéreur un délai de 45 jours pour obtenir son « offre de prêt ».

Les avant-contrats ont généralement une durée de réalisation de 2 à 3 mois (excepté lorsque l'acquéreur destine le bien à la construction nécessitant l'obtention d'un permis de construire ou toute autre autorisation administrative).

En matière d'habitation, le notaire ne pourra régulariser une vente qu'après l'expiration d'un délai de réflexion de 10 jours.



LA CHRONOLOGIE DE LA VENTE

J-7 et J-30 fonction du type d'acquisition et délai de délivrance des pièces obligatoire (loi ALUR)	Etat civil Financement et apports Etude du titre de propriété, diagnostics, superficie
Jour de signature de compris de vente ou avant-projet	Calcul des frais prévisionnels Règlement du dépôt de garantie Réalisation des éléments fiscaux (plus-values, tva ...)
J+10	Purge du droit de rétractation
J+11	Début du dossier administratif
J+18	Purge des droits de préemption
J+20	Etat des hypothèques et créances
J+45	Obtention de l'offre de prêt sur justificatif
J+70	Maximum pour dépôt des pièces Etablissement du projet d'acte chez le notaire Visite du bien et relevés avant signature Signature de l'acte

LES FRAIS A LA CHARGE DU VENDEUR

Dans la majorité des cas le prix de vente est fixé hors frais d'acquisition c'est-à-dire que les frais d'honoraire de l'agence sont à la charge de l'acquéreur.

Cependant le vendeur aura à régler des débours, des taxes pour l'Etat et les collectivités, les honoraires du notaire pour les actes réalisés. Ce que l'on appelle par erreur « les frais de notaire ».

Des débours :

- le coût des diagnostics
- le coût des documents non fournis (titre de propriété, règlement de copropriété, plans...).
- le coût des renseignements facturés par le Syndic (Etat daté, pré état daté, etc....)

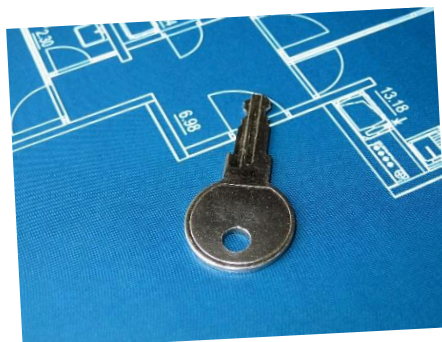
Des taxes au profit de l'Etat et des collectivités :

- l'impôt de plus-values
- les taxes sur les terrains rendus constructibles lorsque la commune les a instituées ou la taxe nationale si le terrain est classé en zone U ou constructible après le 13/01/2010.
- la TVA lorsque la vente y est soumise et qu'elle est due par le vendeur
- un prélèvement fiscal lors de la radiation des inscriptions hypothécaires.

Les honoraires du notaire pour les actes réalisés

Et dans certain cas :

- les honoraires du syndic de copropriété pour la délivrance de l'état daté ou du pré état daté.
- les travaux votés en copropriété et non encore réglés
- le dépôt de garantie du locataire éventuel
- les proratas de loyers payables d'avance



FICHE VENDEUR DOSSIER N° :

Maison Appartement

1-Identification du/des propriétaire(s)

Nom et Prénom

Date de Naissance :

Adresse :

Code postal :

Ville :

Profession :

Téléphone 1 :

Téléphone 2 :

Mail :

Nom et Prénom

Date de Naissance :

Adresse :

Code postal :

Ville :

Profession :

Téléphone 1 :

Téléphone 2 :

Mail :

2 – Situation familiale :Célibataire concubinage divorcé (e) Marié (e) Pacsé (e) Veuf (ve)

Si marié date du mariage :

Régime matrimonialCommunauté réduite aux acquêts Communauté universelle Participation aux acquêts Séparation de biens Aucun **3 – Le bien**

Adresse si différente :

Code postal :

Ville :

Taxe foncière :

Charges mensuelle si copro

Référence cadastrale :

Le bien est-il en copropriété ? Oui Non

Si oui, combien de lots ?

Y a-t-il un syndic ? Oui Non si oui nom et téléphone du syndic

Le bien est-il dans un lotissement ? Oui Non

Si oui non du lotissement

Y a-t-il un règlement de lotissement

Date de la construction :

Date de l'acquisition :

4 – Votre projet immobilier

Quelles sont les raisons qui vous ont décidées à mettre votre bien en vente ?

S'il y a un emprunt quel est le capital restant dû ?

Avez-vous souscrit un prêt relais ? Oui Non Si oui jusqu'à quelle date ?

Depuis quand avez-vous mis votre bien en vente ?

Avez-vous eu des visites ? Oui Non Combien ?

Quel est le prix actuel ?

Avez-vous vu d'autre agence ? Oui Non Combien ?

Quel est votre délai de vente idéal ?

Si le bien n'est pas vendu dans votre délai idéal, que comptez-vous faire ?

- Standing :

Si appartement : Nombre d'étages

A rénover

A rafraîchir

Bon état

situation du bien

Bon standing

Exceptionnel

Luxe

Neuf

Propre

- Sécurité :

Digicode

Interphone

Vidéophone

- Commodités :

Ascenseur

Jardin d'enfant

Piscine

Gardien

Parking libre

Tennis

- Catégorie de bien :

Atelier

Duplex

Maison de ville

Longère

Ferme

Maison constructeur

Néo-bretonne

Loft

Si Maison, plain-pied

Classique

Maison d'architecte

Petit immeuble

Contemporain

Maison de campagne

- Type de bien :

Studio

T3

T6

T1

T4

Plus

T2

T5









- Votre titre de propriété
- Votre pièce d'identité ensemble des propriétaire – livret de famille
- Contrat de mariage ou pacs
- La taxe foncière et la taxe d'habitation
- Les diagnostics techniques obligatoire (tableau)
- Le plan
- Les factures de consommation d'énergie (chauffage, eau et électricité)

En plus pour les biens en copropriété :

- Le règlement de copropriété
- Les 3 derniers PV d'assemblée générale
- Les 3 derniers relevés de charges
- La dernière régularisation annuelle de charges

Personne morale fournir :

- Un extrait K bis récent
- Une copie certifiée conforme des statuts mis à jour
- Une copie certifiée conforme du procès-verbal de la délibération ayant nommé ou renouvelé les dirigeants sociaux
- Un extrait d'état civil du représentant de la société
- Un certificat de non-faillite émanant du greffe du tribunal de commerce
- Une copie certifiée conforme de la délibération autorisant spécialement la vente projetée

Diagnostic		Champ d'application	Validité
 <input type="checkbox"/>	Mesurage Loi Carrez	Tout lot en copropriété	Permanent en l'absence de travaux
 <input type="checkbox"/>	Amiante	Tout immeuble bâti dont le permis de construire est obtenu avant 01/07/1997	Permanent
 <input type="checkbox"/>	Plomb (CREP)	Logement dont le permis de construire a été délivré avant le 01/01/1949	1 an si positif
 <input type="checkbox"/>	Performance énergétique	Habitation et immeuble tertiaires (ancien et neuf)	10 ans
 <input type="checkbox"/>	Électricité	Installation électrique de 15 ans ou +	3 ans
 <input type="checkbox"/>	Gaz	Installation au gaz de 15 ans ou +	3 ans
<input type="checkbox"/>	Termites	Bien situé dans une zone d'infestation	6 mois
<input type="checkbox"/>	État des risques (ERP)	Bien situé dans une zone à risque	6 mois

Pièces	Surface	Pièces	Surface	Pièces	Surface	Pièces	Surface
Entrée		Salle d'eau 1		Chambre 1		Balcon 1	
Séjour		Salle de bains 1		Chambre 2		Balcon 2	
Salon		Salle d'eau 2		Chambre 3		Terrasse 1	
Cuisine		Salle de bains 2		Chambre 4		Terrasse 2	
Séjour / Salon		W.C		Chambre 5		Loggia 1	
Séjour / Cuisine		Dégagement		Chambre 6		Loggia 2	
Salon / Cuisine		Cellier					
		Buanderie					

Soit une surface totale de :

• Eau chaude :

Cumulus

Gaz

Fioul

Solaire

• Chauffage :

Bois

Fioul

Pompe à chaleur

Climatisation réversible

Gaz

Radiateur

Electrique

Géothermie

Chauffage au sol

VOUS SOUHAITEZ METTRE EN VENTE VOTRE MAISON, APPARTEMENT, IMMEUBLE !

PARLONS-EN CONTACTEZ MOI POUR UN RENDEZ-VOUS SANS ENGAGEMENT.

IMM'HORIZON

Patrick KERVADEC

06 52 74 57 84

pkervadec@immhorizon.immo

immhorizon.immo

22, rue du Couëdic / 56100 Lorient



Par mail : pkervadec@immhorizon.immo

Sur mon site : www.immboilierbypatrick.fr

Sur Facebook : <https://www.facebook.com/immobilierbypatrick>

Sur Instagram : <https://www.instagram.com/immobilierbypatrick/>