

LE GUIDE POUR VENDRE & ACHETER SON BIEN IMMOBILIER

2023



GESTION **CASSINI**

ACHAT | VENTE | LOCATION | GESTION

L'IMMOBILIER SÉRIEUSEMENT



GESTION CASSINI L'IMMOBILIER SÉRIEUSEMENT DEPUIS 1995

L'agence **Gestion Cassini** est une entreprise immobilière familiale qui a déjà aidé des milliers de personnes à **acheter, vendre, gérer** ou **encore louer** leurs biens immobiliers. Les chiffres ? **1200 lots de gestion** et **100 nouveaux lots par an ; 200 locations & 50 ventes par an.**

Eric Martin, fondateur de l'agence, conserve cet aspect chaleureux et familial de l'entreprise afin de continuer à perpétuer ses valeurs initiales... Agent immobilier depuis 1995, il a à cœur d'aider tous ses clients à concrétiser leurs projets immobiliers.

Achat, vente, gestion locative, l'équipe de l'agence **Gestion Cassini** saura **répondre à vos attentes** tout en étant à l'écoute de vos besoins. Car l'efficacité, le dynamisme et le professionnalisme sont les mots d'ordre de l'équipe lorsqu'il s'agit de vos projets immobiliers !

« **DEPUIS 1995, NOTRE
VISION : LA
TRANSPARENCE POUR
MÉRITER VOTRE
CONFIANCE. »**

Éric MARTIN

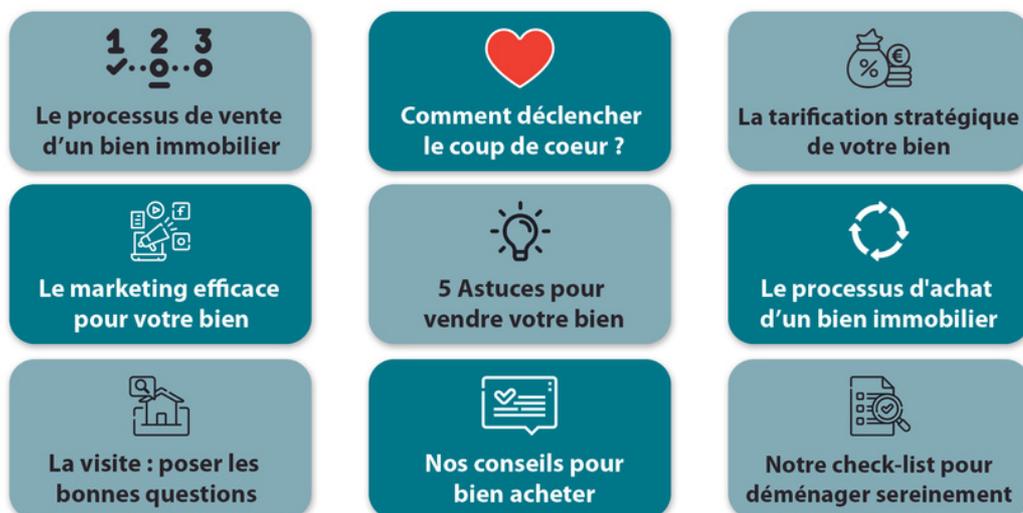
GÉRANT DE GESTION CASSINI



www.gestioncassini.com

INTRODUCTION

Dans ce guide nous espérons que vous trouverez des informations utiles sur tous les aspects les plus importants de la vente et de l'achat d'un bien immobilier.



Avec toutes les complexités du marché, ce guide ne peut que compléter l'aide de **nos agents immobiliers expérimentés et de confiance** qui, lorsque vous déciderez de vendre ou d'acheter, seront en mesure **de vous fournir des conseils d'experts à chaque étape du processus.**



Gaël TRICHES

Thomas VINCENT

Cécile PILATI

SOMMAIRE

VENDRE

- Le processus de vente d'un bien immobilier..... **P.1**
- Comment déclencher le coup de coeur ?.....**P.3**
- Les diagnostics immobiliers obligatoires..... **P.8**
- Une tarification stratégique de votre bien..... **P.10**
- Un marketing efficace pour vendre votre bien..... **P.14**
- 5 Astuces pour vendeurs bien préparés..... **P.18**
- Découvrez la vente interactive.....**P.20**

ACHETER

- Le processus d'achat d'un bien immobilier..... **P.24**
- La visite : poser les bonnes questions..... **P.28**
- Chasser comme un pro..... **P.31**
- Offre acceptée ! Et après ?..... **P.33**
- L'obtention de votre crédit immobilier..... **P.35**
- Déménagement sans stress.....**P.37**

- Nos avis clients.....**P.39**

- Le Club Ambassadeur.....**P.41**

- Bonus statistiques..... **P.43**



GESTION **CASSINI**

ACHAT | VENTE | LOCATION | GESTION

LE PROCESSUS DE VENTE D'UN BIEN IMMOBILIER

04 93 26 17 18

www.gestioncassini.com

LES ÉTAPES CLÉS D'UNE VENTE RÉUSSIE

Savoir **comment fonctionne la vente d'un bien immobilier de A à Z** vous permettra de comprendre les tenants et aboutissants du processus et, ainsi, anticiper les étapes sur lesquelles vous devez vous concentrer pour **réussir votre projet immobilier**.





GESTION **CASSINI**

ACHAT | VENTE | LOCATION | GESTION

COMMENT DÉCLENCHER LE COUP DE COEUR ?



04 93 26 17 18

www.gestioncassini.com

Déclencher le coup de cœur



LORS DE LA PRÉSENTATION DE VOTRE BIEN, LA PREMIÈRE IMPRESSION EST DÉCISIVE.



Les acheteurs commencent à juger votre bien dès qu'ils le voient et ils préfèrent les appartements/maisons bien entretenus et propres.

C'est pourquoi des améliorations peuvent augmenter le prix de vente de votre bien, et plus particulièrement si ceux-ci répondent aux besoins anticipés des acheteurs.

Il existe **trois types d'améliorations qui impressionneront les acheteurs** et vous aideront à vendre à un prix très avantageux : **rénovations, réparations** et **entretien**.

Voici donc quelques idées qui vous aideront à présenter votre bien immobilier sous son meilleur jour et ainsi en obtenir la meilleure valeur marchande.



90

C'est le nombre de secondes qu'il faut à un acquéreur pour se faire une idée générale de votre logement.

Sachez que nous connaissons notre marché et nous savons ce que les acheteurs exigeants d'aujourd'hui recherchent. Nous pouvons donc fournir davantage d'idées pour maximiser l'attrait de votre appartement/maison, ou vous expliquer ce qui n'est pas utile pour éviter d'engager des frais.

Parfois, un petit investissement en temps et en argent peut vous donner un avantage considérable sur vos concurrents et générer une vente plus rapide à un prix plus élevé.



La rénovation

EN RÈGLE GÉNÉRALE, PEU DE PROPRIÉTAIRES RÉNOVENT LEUR LOGEMENT AFIN DE VENDRE. CEPENDANT, DES RÉNOVATIONS MINEURES PEUVENT RÉELLEMENT AMÉLIORER L'IMPRESSIION GÉNÉRALE DE VOTRE PROPRIÉTÉ AUPRÈS DES ACHETEURS.

La cuisine, la pièce maîtresse de votre bien !



Depuis longtemps, les acheteurs sont sensibles à l'état de la cuisine et à son niveau de modernité.

Les nouveaux primo-accédants accordent une importance capitale à la modernité de la cuisine.

Pour autant, il n'y a pas besoin d'investir des milliers d'euros pour remettre au goût du jour cette pièce maîtresse. Par exemple, vous pouvez simplement repeindre les murs, le mobilier, changer les poignées de porte de vos différents rangements, ajouter des lumières au-dessus des différents plans de travail, changer votre ancien robinet pour un plus moderne, etc... Ce type d'investissement est peu coûteux et très efficace pour augmenter la valeur perçue aux yeux des acheteurs potentiels de votre cuisine.

La salle de bain

La salle de bain, au même titre que la cuisine, est une pièce maîtresse de votre bien. Par conséquent, vous devez investir en priorité sur ces deux pièces pour augmenter la valeur perçue de votre logement. Une salle de bain dépassée peut significativement diminuer la valeur d'un bien. Par conséquent, ne négligez surtout pas cette pièce lors de la préparation à la vente de votre logement.

Une autre astuce abordable : changez le pommeau de douche ! En effet, un pommeau de douche plus moderne a un impact significatif sur la valeur perçue de votre douche.

Évitez en revanche de peindre les carreaux car en général, le rendu n'est pas très soigné et provoque l'effet inverse : "on va devoir les changer".

Améliorations et réparations mineures

DES RÉPARATIONS MINEURES PEUVENT ÉGALEMENT FAIRE TOUTE LA DIFFÉRENCE EN PLUS DES RÉNOVATIONS.



Lors de l'inspection de votre bien, il est primordial de se mettre dans les chaussures des acheteurs potentiels : « Quel type de réparations devrais-je engager si je souhaite acheter ce bien ? Qu'est-ce qui m'empêcherait de faire une offre sur ce logement ? ».

Bien sûr, il faut garder en tête que vous n'allez pas engager des travaux conséquents de rénovation et reconstruire votre bien pour plaire à tous les acheteurs. Cependant, réparer les petits défauts que vous observez et qui sautent aux yeux des acheteurs potentiels fera probablement la différence entre un acheteur qui fait une proposition et un acheteur qui n'en fait pas. De plus, toutes vos « petites » réparations peuvent avoir un impact sur le montant de l'offre que vous allez recevoir.

DE MANIÈRE GÉNÉRALE, OPTEZ POUR UN BON ÉCLAIRAGE, DE GRANDS MIROIRS, DES INSTALLATIONS ACTUELLES, DE NOMBREUX RANGEMENTS ET DES COULEURS NEUTRES.

Amélioration éco-énergétique

Aujourd'hui, les acquéreurs sont très sensibles et attentifs sur la consommation d'énergie et les émissions de CO₂, avec le nouveau DPE en vigueur, les biens étiquetés F et G sont véritablement impactés en cas de vente. Consultez-nous pour connaître les améliorations énergétiques que vous pouvez réaliser pour ne pas subir de dévaluation trop importante.

Conclusion sur les rénovations

Lorsque vous envisagez des rénovations en prévision de la vente, vous devez respecter deux règles importantes : ne faites pas de rénovations excessives et veillez à ne pas procéder à des rénovations qui vous plaisent personnellement qui pourraient dissuader les acheteurs intéressés. **Gestion Cassini** vous conseille sur ces points.



Petits conseils sur la luminosité !

"LA LUMINOSITÉ EST UN INGRÉDIENT INDISPENSABLE POUR SUBLIMER SON BIEN IMMOBILIER. NOUS PRIVILÉGIONS TOUJOURS LES VISITES À DES MOMENTS OÙ LA LUMIÈRE NATURELLE EST OPTIMALE."

Pourquoi ?

Car la lumière nous fait nous sentir bien, personne ne veut vivre dans un logement sombre où il est nécessaire de vivre constamment avec des éclairages artificiels.

Par conséquent, assurez-vous que la totalité de vos fenêtres ne soient pas obstruées par du mobilier.

Petite astuce, pensez à effectuer vos visites avec vos volets ouverts à des moments où la luminosité est bonne ! Si vous avez le choix, ne choisissez pas de faire une visite en hiver à 18h00...

Vous l'aurez compris, une bonne luminosité peut augmenter considérablement la valeur perçue de votre bien.

Quelques mots sur le désordre

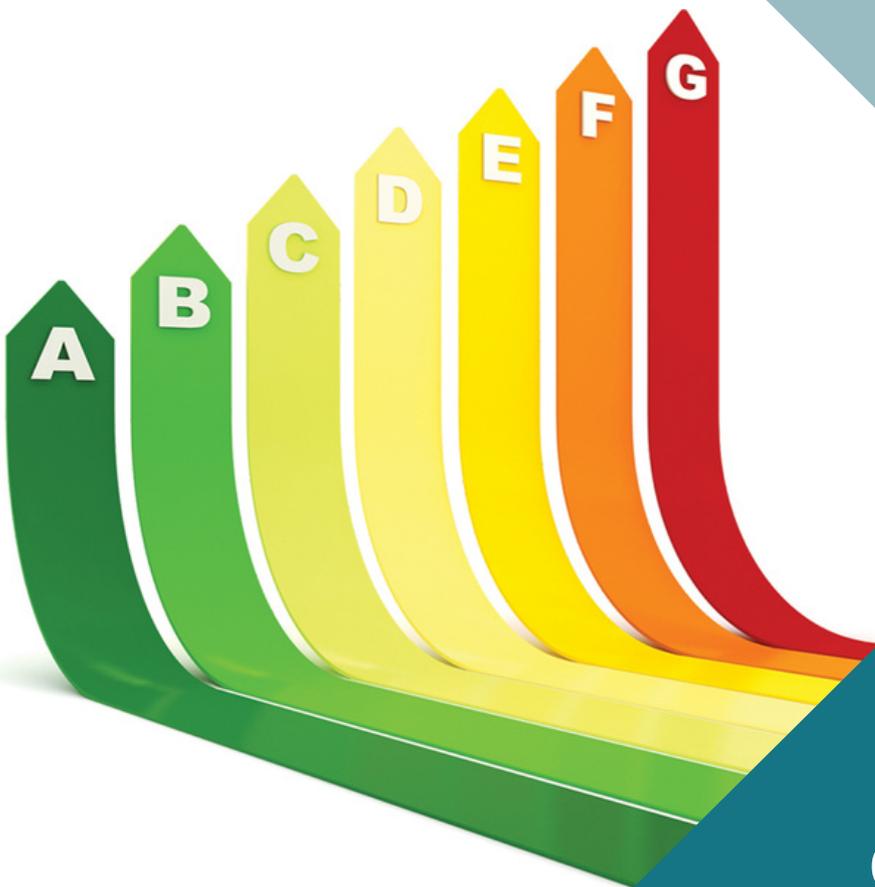
Pour la plupart des acheteurs, un logement encombré a tendance à paraître plus petit et moins lumineux. Un logement rangé et propre permet à l'acquéreur de se focaliser sur ce qu'il va pouvoir en faire, comment il va pouvoir l'agencer. Mettez toutes les chances de votre côté et mettez de l'ordre dans votre habitat avant le reportage photo/vidéo et les visites.



GESTION **CASSINI**

ACHAT | VENTE | LOCATION | GESTION

LES DIAGNOSTICS IMMOBILIERS OBLIGATOIRES



04 93 26 17 18

www.gestioncassini.com

Les diagnostics techniques immobiliers

COMMENT VENDRE RAPIDEMENT ET DANS LES MEILLEURES CONDITIONS



Depuis le 1er Janvier 2011, le Diagnostic de Performance Energétique (DPE) est devenu obligatoire pour la mise en vente de votre bien, il devra donc être réalisé à la mise en vente afin d'être en règle avec la nouvelle législation.

Voici la liste de tous les diagnostics nécessaires à la vente :

- Superficie LOI CARREZ
- Diagnostic AMIANTE (immeubles construits avant 01/07/1997)
- Etat PARASITAIRE
- Diagnostic PLOMB (immeubles construits avant 01/01/1949)
- Diagnostic ELECTRIQUE (immeubles construits de plus de 15 ans)
- Diagnostic GAZ (immeubles construits de plus de 15 ans)
- D.P.E. (Diagnostic de Performance Energétique)
- E.R.P. (Etat des Risques et Pollutions)

Avec ces diagnostics l'acquéreur est informé de l'état de son acquisition, en aucun cas les anomalies repérées n'engagent le vendeur à les résoudre.

Attention un audit énergétique est désormais obligatoire :

- **1er avril 2023 : pour les logements classés F ou G**
- **1er janvier 2025 : pour les logements classés E**
- **1er janvier 2034 : pour les logements classés D**

Il n'y a pas d'obligation de réaliser les travaux. L'audit énergétique devra être joint à la promesse de vente et comprendra des préconisations de travaux pour sortir d'une classe énergétique défavorable ; il s'appuiera sur le DPE lui-même obligatoire ; il calculera les économies d'énergie réalisées en cas de travaux.

Vous ne connaissez pas de diagnostiqueur ?

Nous pouvons vous recommander plusieurs professionnels de confiance à un tarif très avantageux.



GESTION **CASSINI**

ACHAT | VENTE | LOCATION | GESTION

UNE TARIFICATION STRATÉGIQUE DE VOTRE BIEN



04 93 26 17 18

www.gestioncassini.com

Vendre rapidement et dans les meilleures conditions

DÉTERMINER LE JUSTE PRIX DE MISE EN VENTE EST L'UN DES ASPECTS LES PLUS IMPORTANTS.



Il s'agit d'un exercice d'équilibre. Vous ne voulez pas fixer un prix élevé qui découragerait les offres sérieuses des acheteurs très qualifiés et motivés, mais vous ne voulez pas non plus fixer un prix bas qui ouvrirait la voie à des offres plus basses que ce que le marché pourrait vous offrir.

Les 2 erreurs les plus fréquentes :

- 1/ Croire que le temps joue entre votre faveur
- 2/ Fixer son prix de vente en fonction de ses projets futurs.

Afin d'éviter ces deux situations, vous pouvez suivre ces quelques conseils :

Ce ne sont pas les vendeurs mais le marché qui détermine la valeur du bien

Vous avez peut-être des objectifs financiers spécifiques pour la vente de votre logement, ou vous venez de faire une offre sur un autre logement qui dépend de la vente de votre propriété?

Vous n'êtes pas décisionnaire de la valeur de votre bien, **c'est le marché qui détermine la valeur de votre bien** au moment de la mise en vente.

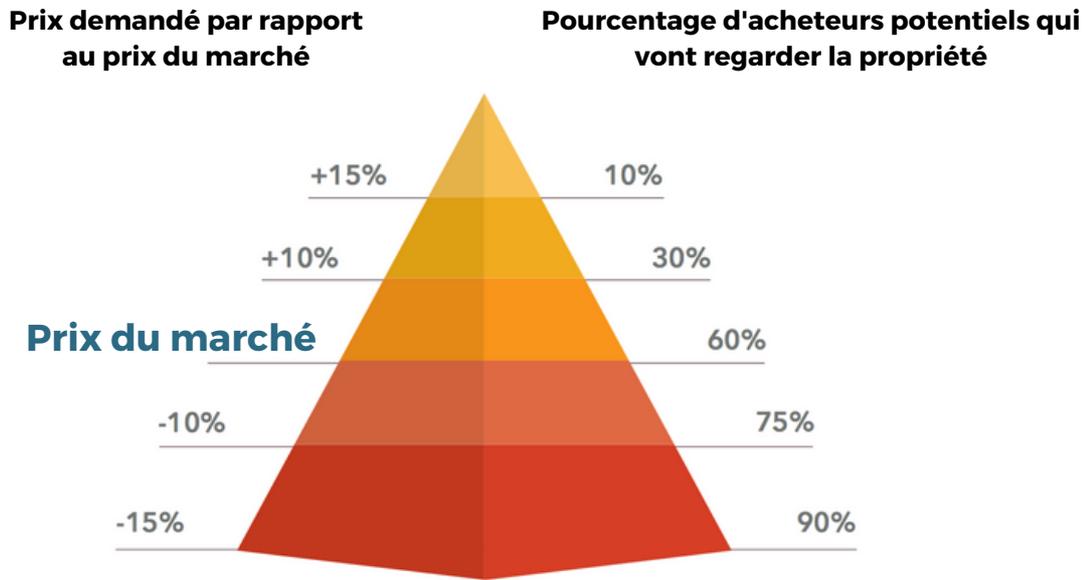
Soyez objectif

Afin de déterminer la valeur marchande de votre logement, vous devez faire preuve d'objectivité. En effet, le marché ne s'intéresse pas à ce que vous avez initialement investi pour votre bien, ni à combien vous devez le vendre pour acheter votre prochain logement.

Vous devez mettre de côté ces aspects afin de vous positionner de manière cohérente sur le marché.

Attirez des acheteurs qui paieront le juste prix

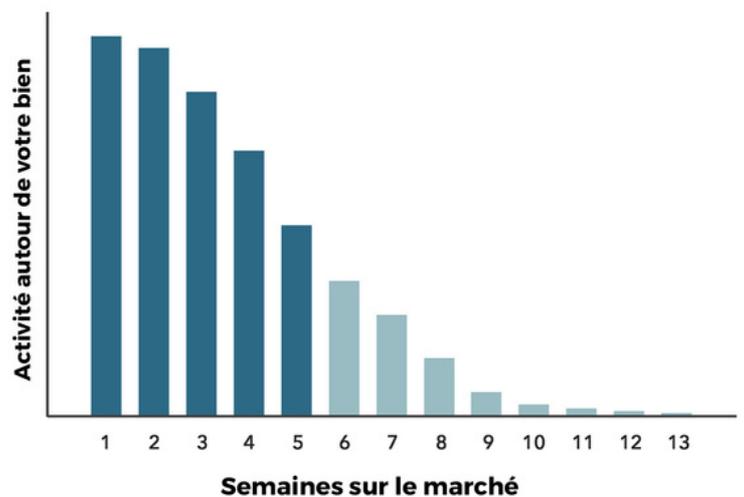
La tarification de votre bien aura un impact direct sur le nombre d'acheteurs et d'offres que vous attirerez. La tarification a donc un impact fort de manière générale sur la facilité de vendre votre bien, comme illustré ci-dessous :



Vous avez beaucoup plus de chances d'obtenir des offres si vous vendez lors de la deuxième à la cinquième semaine suivant la mise en vente de votre bien. En effet, les logements attirent généralement plus d'intérêt parmi les acheteurs potentiels au cours de cette période. **En bref, le timing est primordial.**

Ne pas surévaluer le bien au moment de la mise en vente

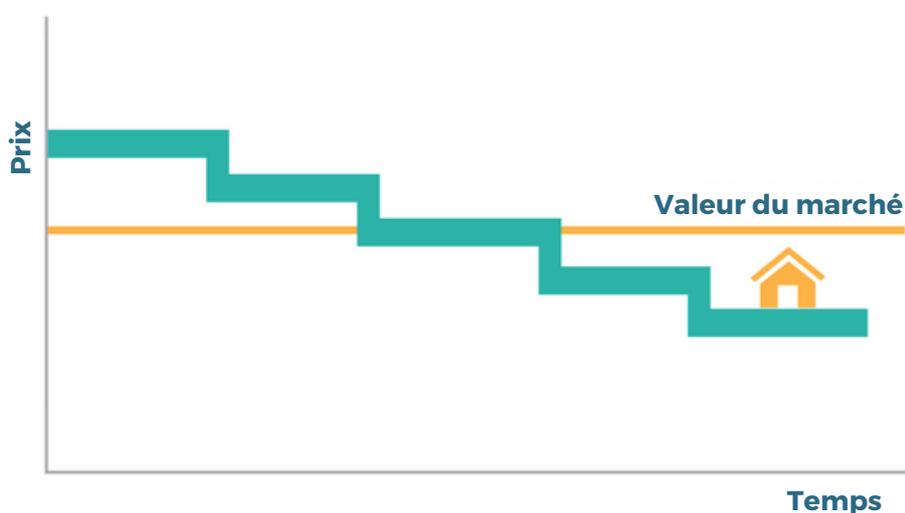
Au-delà de cinq semaines, votre logement sera de plus en plus considéré comme un bien qui a été rejeté par les autres acheteurs. Par conséquent, il y aura moins de "buzz" sur le marché, moins d'offres et moins de chances que vous obteniez le prix demandé.



C'est pourquoi il est essentiel de fixer le prix de votre bien correctement dès le début pour que vous puissiez obtenir une offre solide au cours de la « fenêtre d'ouverture » de deux à cinq semaines.

La stratégie consistant à surestimer le prix de votre logement au départ pour le réduire plus tard peut sembler logique à première vue. Cependant, cela fonctionne rarement. En effet, les vendeurs qui surestiment leur bien et qui réduisent ensuite le prix une ou plusieurs fois finissent souvent par obtenir un prix plus bas que la valeur marchande du bien au départ.

S'ils avaient évalué le prix de manière réaliste dès le début, ils auraient donc pu obtenir un prix plus fort comme le montre le schéma ci-dessous.



Voici les 3 raisons qui expliquent que cette tactique ne fonctionne pas :

- Les acheteurs ne réagiront pas à la commercialisation du bien s'ils savent qu'il est trop cher. Vous aurez moins d'acheteurs potentiels et donc moins de chances de vendre
- Moins d'agents montreront votre appartement/maison à leurs acheteurs s'ils savent qu'il est trop cher, ce qui réduit une fois de plus les possibilités de vendre
- Les bons acheteurs, c'est-à-dire ceux qui cherchent à acheter un bien similaire au vôtre, peuvent même ne jamais voir votre bien car ils limiteront leur recherche à une gamme de prix plus basse que celle fixée à votre bien surévalué

Évaluez votre bien de manière réaliste dès le départ

Évaluer le prix de votre bien de façon réaliste dès le début permettra de coïncider avec sa fenêtre d'exposition maximale au marché et de pouvoir mieux tirer parti de l'intérêt et des émotions des acheteurs.

Si vous utilisez cette stratégie plutôt que la surévaluation, vous attirerez non seulement plus d'acheteurs, mais également les bons acheteurs : qualifiés, motivés et prêts à payer le prix pour votre logement au moment même de sa mise en vente.



GESTION **CASSINI**

ACHAT | VENTE | LOCATION | GESTION

UN MARKETING EFFICACE POUR VENDRE VOTRE BIEN



04 93 26 17 18

www.gestioncassini.com

La commercialisation réussie d'un bien est un processus à plusieurs facettes

LE MARKETING EST UN ÉLÉMENT CLÉ DANS CE PROCESSUS.



Le marketing englobe à peu près tous les sujets abordés dans ce guide :

- **préparation du domicile**
- **tarification**
- **publicité stratégique**
- **diffusion auprès de notre réseau**
- **suivi des performances**
- **compte rendu**

Toutes ces activités sont entreprises avec un seul objectif :

Maximiser l'exposition de votre logement sur le marché pour **augmenter le nombre d'offres d'achat**.

Un professionnel de l'immobilier expérimenté dispose des connaissances, de l'expertise et des ressources nécessaires pour mettre en œuvre un plan qui permettra de coordonner efficacement toutes ces activités.

Comment mettre en avant votre bien à vendre ?

Afin de maximiser l'impact de ces stratégies votre bien doit être exposé efficacement sur le marché par le biais de nos nombreux supports publicitaires.

Une telle exposition au marché générera l'intérêt des acheteurs motivés. Cela garantira que vous vendiez votre bien à des acheteurs pleinement conscients de ce qu'ils achètent et qui seront prêts à payer le juste prix pour votre bien.

Actuellement pour les acheteurs, internet et le contact avec des professionnels de l'immobilier sont de loin les principales sources d'informations.

Nous vous conseillons de faire appel à nos agents immobiliers afin de déterminer la meilleure stratégie pour la vente de votre bien.

Mandat Simple VS Mandat Exclusif

L'INVESTISSEMENT DANS LA PUBLICITÉ ET LES MOYENS MIS EN OEUVRE POUR VENDRE VOTRE BIEN DÉPENDENT ÉGALEMENT DE VOTRE CHOIX SUR LA MANIÈRE DE LE COMMERCIALISER.



Mandat Simple



Votre annonce **multi-diffusée**



Un reportage photo de **qualité**



Un **compte-rendu complet** de commercialisation tous les **3 mois**.

Mandat Exclusif



Votre annonce **multi-diffusée**



Un reportage photo de **qualité**



Une **vidéo** qui **valorise votre bien** avec prise de vue drone si le bien le permet.



Un **panneau** est installé



Vous bénéficiez des **boosts remontés en tête de liste et des alertes emails** sur Seloger, Logic-Immo et Bien-Ici



Un agent est **dédié à votre projet**



Un **suivi chaque semaine** et un **compte-rendu complet** de commercialisation avec les statistiques de votre annonce est réalisé **tous les mois**.

Nos partenaires publicitaires

LES PUBLICITÉS INTERNET SONT DEVENUES INCONTOURNABLES DE NOS JOURS POUR VENDRE VOTRE BIEN. ELLES NOUS PERMETTENT DE VOUS OFFRIR UNE FORTE VISIBILITÉ DE VOTRE BIEN.




www.GESTIONCASSINI.com



Google



Etre Proprio





GESTION **CASSINI**

ACHAT | VENTE | LOCATION | GESTION

5 ASTUCES POUR VENDEURS BIEN PRÉPARÉS



04 93 26 17 18

www.gestioncassini.com

Amener la vente jusqu'au bout comme un pro



À FAIRE

- ✓ Mettre en vente au juste prix pour attirer les acquéreurs fiables qui connaissent le marché et qui sont prêts à se positionner. (En gardant une légère marge de manœuvre mais sans surévaluer.)
- ✓ Rédiger une annonce impeccable pour mettre en valeur votre bien de façon à attirer de nombreux profils fiables et avoir la liberté de choisir le meilleur.
- ✓ Réclamer un dossier de financement approuvé ou un accord de la banque en cas d'offre, particulièrement s'il y en a plusieurs. Cela vous évitera de perdre du temps avec un refus de prêt.
- ✓ Soyez prêt à fournir le dossier technique et les diagnostics pour ne pas perdre un acquéreur dans l'attente et pour être parfaitement transparent donc rassurant.
- ✓ Racontez l'histoire de votre bien, les gens raffolent des histoires.

À NE PAS FAIRE

- ✗ Trouver un prix de vente au doigt mouillé ou par rapport à ses besoins pour racheter. Il faut suivre le marché, c'est la seule chose qui fonctionne.
- ✗ Faire des photos d'annonce sans prendre en compte les règles de base de la photographie d'habitation. Photographier les couloirs et les toilettes.
- ✗ Accepter une offre au feeling, sans analyser les éléments.
- ✗ Essayer de cacher des vices connus.
- ✗ Faire la visite sans s'arrêter de parler et sans laisser les gens se projeter ni passer un moment seuls dans les lieux.



GESTION **CASSINI**

ACHAT | VENTE | LOCATION | GESTION

DÉCOUVREZ LA VENTE INTERACTIVE



04 93 26 17 18

www.gestioncassini.com

Vendre au meilleur prix en 3 semaines

DÉCIDER DE VENDRE SON LOGEMENT EST UN ÉVÈNEMENT IMPORTANT QUI NÉCESSITE PRÉPARATION ET IMPLICATION PENDANT PLUSIEURS MOIS.

L'ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ DE THOMAS, GAËL ET CÉCILE VOUS PERMET D'ÉVITER LES ÉCUEILS GÉNÉRANT PERTE D'ARGENT ET DE TEMPS...



Qu'est-ce qu'une vente interactive ?

Commençons par ce que n'est pas **une vente interactive** : **ce n'est pas une vente aux enchères.**

En effet, une vente aux enchères se termine forcément par une acquisition au plus offrant.

Une vente interactive n'est conclue que si le vendeur donne son **accord** à une offre qui lui convient.

La vente n'est donc pas forcément adjugée au plus offrant, mais au **mieux-disant**, et sans contraintes ni obligations de la part du vendeur.

Mais alors, quels sont les avantages de vendre en interactif ?

Une fois l'effet de la nouveauté dépassé, s'agissant d'un changement profond de méthode de transaction, et qu'il faut un petit laps de temps pour s'y habituer, on découvre alors les nombreux avantages pour les deux parties prenantes.

Les avantages pour le vendeur du bien

Se donner une chance de dépasser le prix de vente estimé : la vente interactive est particulièrement efficace pour :

- Les biens très recherchés
- Les biens atypiques
- Les biens qui ne se vendent pas car trop chers

Se donner une chance de sélectionner le meilleur profil acquéreur.

Cette manière de vendre attire beaucoup de prospects, ce qui multiplie les possibilités de trouver un profil idéal.

Sortir du paradigme de la négociation vers le bas.

Les avantages pour l'acquéreur du bien



Il n'est pas rare de trouver sur le marché des biens surévalués ou mal évalués. L'acquéreur se retrouve coincé car le bien convoité est **mal positionné**.

Le système interactif permet :

- **D'acheter au prix du marché** réel et non pas au prix souhaité par le vendeur. C'est la loi de l'offre et la demande qui régule le prix naturellement.
- **D'avoir la certitude que l'offre sera étudiée** même s'il y en a d'autres plus élevées : dans une vente classique, une offre au prix l'emporte sur toutes les offres alors que le profil de l'acquéreur n'est pas forcément le meilleur. Ici le propriétaire choisit l'offre la plus susceptible d'aller au bout.
- **De prendre le temps de faire une offre réfléchie** puisque la vente immobilière démarre à une date butoir.
- **La transparence des offres** : les participants suivent l'enchère en temps réel.

Comment se déroule une vente immobilière interactive ?

Tout l'amont de la vente se déroule de manière traditionnelle. Suivez les étapes :

- Le vendeur signe un **mandat exclusif** avec **Gestion Cassini**.

Nous nous occupons de la mise en vente en réalisant notre reportage photo et vidéo (avec drone si l'environnement le permet, généralement pour les maisons et villas avec extérieur), en rédigeant une annonce et en la publiant sur internet. L'annonce informe de la mise à prix, ce qui suscite un fort intérêt.

- **Votre agent dédié** s'occupe de gérer les prospects acquéreurs et de leur faire visiter le bien si leur **financement est validé**.

Toutes les personnes qui participeront à la vente auront réalisé une ou plusieurs visites du bien.

Pour cela, nous programmons un **temps de commercialisation** durant lequel tous les acquéreurs potentiels pourront visiter, faire venir les artisans, évaluer les devis pour travaux...

- **Le jour et l'heure de l'enchère** sont prévus à l'avance et pas besoin de se rendre à l'agence ni en office notarial, tout se déroule dans une salle virtuelle.

Les acquéreurs sont conviés par une invitation personnelle à l'enchère qui dure 3 heures.

Durant ce temps, les participants peuvent **proposer leurs offres en ligne**, visibles par tous, et autant de fois qu'ils le veulent jusqu'à la fin de la vente.

- À réception des **offres d'achat**, l'agent dédié à votre projet contacte le vendeur pour faire le point, en conservant son obligation de conseil.

Le meilleur profil sera sélectionné et l'ensemble des acquéreurs sera avisé. Le vendeur se réserve le droit de refuser de vendre.

FAQ

- **Combien coûte une vente interactive ? Des frais supplémentaires ?**

Il n'y a pas de frais supplémentaires. Cette méthode est un canal de vente en plus que Gestion Cassini met à votre disposition.

- **L'acquéreur a-t-il les mêmes droits et les mêmes protections qu'au cours d'une vente classique ?**

Oui, le délai de rétractation de 10 jours après signature du compromis est conservé. La loi Alur s'applique. Les conditions sont les mêmes.

- **Vais-je payer le bien plus cher qu'une vente classique ?**

La notion "plus cher" ou "trop cher" n'existe pas en immobilier. Un prix de vente est une estimation, une estimation est un avis. C'est l'offre et la demande qui décident si l'estimation est bonne ou non. Les gens ne se positionnent pas si le prix ne leur convient pas.

- **Est-ce que mon bien va être bradé ?**

Si les offres ne vous conviennent pas, vous êtes libre de les refuser et de repasser sur un système de vente classique. À noter que si vous surévaluez votre bien, le marché ne répondra pas, quel que soit le mode de vente utilisé.

- **Puis-je court-circuiter la mise aux enchères en ligne avec une offre immédiate au prix ?**

Non. Le délai de programmation prévu permet à chacun de réfléchir à sa stratégie d'acquisition, de vérifier son financement et de réaliser des devis. C'est un cadre contractuel, on ne peut en déroger.



GESTION **CASSINI**

ACHAT | VENTE | LOCATION | GESTION

LE PROCESSUS D'ACHAT D'UN BIEN IMMOBILIER



04 93 26 17 18

www.gestioncassini.com

LES ÉTAPES CLÉS D'UN ACHAT RÉUSSI

Savoir **comment fonctionne l'achat d'un bien immobilier de A à Z** vous permettra de comprendre les tenants et aboutissants du processus et, ainsi, déterminer à l'avance sur quelles étapes vous devez vous concentrer pour **réussir votre projet immobilier**.



L'importance d'un rendez-vous préalable à vos recherches avec nos chasseurs immobiliers

UN CHASSEUR IMMOBILIER EST FOCALISÉ SUR LES BESOINS DE L'ACQUÉREUR.



Une recherche à 360° mais ciblée

Ce qui compte dans une recherche c'est de prioriser les éléments indispensables à une vie confortable. C'est un critère qui change complètement d'un acquéreur à un autre.

Les caractéristiques habituelles sont :

- **Le ou les secteurs de recherche**

Plus un secteur est côté, plus il est restreint et devient alors un critère prioritaire. Il impactera d'autres critères qui devront être considérés comme moins importants, tels que la durée de la recherche.

Plusieurs secteurs peuvent être ciblés lorsque ce sont les infrastructures qui sont prioritaires, comme les écoles, les hôpitaux, les transports en commun.

- **Les caractéristiques du bien**

- **Le budget**

- **L'usage du bien**

Si un bien est acheté pour une mise en location, la rentabilité est importante. Dans ce cas un bien avec un potentiel de rénovation permet de négocier le prix à l'achat, et une rénovation simple permet de louer rentable rapidement.

Le chasseur immobilier prend en compte l'ensemble de vos critères et est capable de retourner ciel et terre pour vous apporter satisfaction.

Le rôle du chasseur dans le financement de votre bien

Avec l'expérience, un chasseur immobilier a vu s'accomplir des dizaines de projets immobiliers. Il a vu autant de montages financiers.

C'est pourquoi non seulement il est rassurant pour un acquéreur de savoir que son projet est réaliste, dès le début de sa recherche, mais il est aussi pertinent d'avoir les bonnes personnes à disposition pour concrétiser son achat.

Faciliter l'achat : le premier rôle du chasseur immobilier



La mise en relation avec les partenaires financiers

Pour financer un bien, votre banque habituelle est bien sûr le premier intervenant à contacter. Normalement, elle connaît votre situation et sait comment vous gérez votre argent.

Mais les critères d'éligibilité d'une banque sont réglementés à la fois par la gouvernance de l'entreprise et aussi par le haut conseil de stabilité financière (HCSF).

En effet, depuis le 1 janvier 2022, les banques ne peuvent plus accepter des dossiers qui dépassent le taux d'usure.

Les banques ont perdu de l'argent avec les crédits immobiliers.

Elles avaient des objectifs de volume à atteindre et ont accepté des dossiers qui se sont avérés insolvable avec le temps.

Leurs assurances doivent aujourd'hui couvrir leurs prises de risques.

Voilà pourquoi elles sont beaucoup plus sévères, et vous pourriez avoir besoin de faire appel à plusieurs banques, ou à des courtiers en prêts immobiliers, pour trouver votre financement.

Démarcher plusieurs banques et des courtiers

Grâce à son réseau de prestataires, Gestion Cassini met tout en œuvre pour vous aider à trouver votre financement quel que soit votre profil.

Il arrive d'essayer quelques refus, et même plus souvent qu'avant. Parfois 2 ou 3. Mais il ne faut pas baisser les bras car une validation reste possible, dès lors que vous avez des revenus et un apport.

Tout est affaire de présentation !

Vous comprenez pourquoi il faut d'abord commencer par cette étape, qui peut être longue, avant de sélectionner des biens et de partir en visite.

Au moins, lorsque vous irez en visite, vous serez pris au sérieux par les vendeurs.



GESTION **CASSINI**

ACHAT | VENTE | LOCATION | GESTION

LA VISITE : POSER LES BONNES QUESTIONS



04 93 26 17 18

www.gestioncassini.com

Une bonne visite vous permet de prendre une décision éclairée



Votre chasseur immobilier **sélectionne** des biens qui répondent à vos critères. De toutes ses recherches il aura conservé une **liste réduite** de biens toujours en vente, dans vos critères, et sur lesquels vous pouvez vous **positionner**.

Vous avez **économisé** plusieurs heures de recherche.

Mais ce n'est pas tout...

Votre agent immobilier va :

- Visiter les biens **à votre place** : la sélection est de plus en plus **affinée** et vous ne vous déplacez que pour les biens qui vous correspondent à 100%.
- Visiter les biens **avec vous** en présentiel ou en visio : ainsi vous avez la certitude d'avoir un regard **professionnel** à **vos côtés** pour évaluer les avantages et les inconvénients du bien.

Quelles sont les questions à poser en visite ?

Les questions qui portent sur l'état du bien :

- Quels **travaux** ont été réalisés ? S'agit-il de travaux de décoration ou de rénovation ?
- Dans **les parties communes**, quel est l'historique des rénovations ?
- Quel est le **mode de chauffage** ? De **production d'eau chaude** ?
- **L'installation électrique** du bien a-t-elle été rénovée ?

Les questions sur la vente :

- Depuis combien de temps les propriétaires ont-ils acheté ?
- Depuis combien de temps le bien est-il en vente ?
- Y a-t-il une marge de négociation ?

Ce que vous apporte la présence du chasseur immobilier ?

Il obtiendra des informations "taboues" telles que le prix d'achat du bien, les besoins des propriétaires actuels et leur projet à venir. Cela vous donne une **vision à 360°**.

Le dossier technique contient des informations très importantes pour acheter en toute sérénité



Le vendeur a l'obligation de réaliser des diagnostics immobiliers qui protègent l'acquéreur en dévoilant tout ce qui concerne le bien et qui n'est pas visible à l'œil nu. **Rendez-vous à la page 12** du guide pour tout savoir.

Si le bien est en copropriété, vous pourrez consulter le carnet d'entretien, les PV d'assemblées générales.

Les diagnostics des parties communes ne sont pas obligatoires.

Protection de l'acquéreur : vos droits

Avant-vente : Vous avez un droit à l'information et à la transparence. La loi Alur vous permet de tout connaître du bien dans les moindres détails. Ceci afin de réaliser une transaction en toute connaissance de cause.

Signature du compromis : la loi SRU protège l'acquéreur grâce au délai de rétractation qui est de **10 jours** à compter du lendemain de la **signature du compromis s'il est remis en main propre** ou à compter du **lendemain** de la **réception de l'avis de passage** de la poste.

***Gestion Cassini rédige le compromis de vente en agence**, ce qui permet de gagner du temps par rapport à un notaire, et aussi de prendre connaissance de l'ensemble du dossier plus rapidement pour pouvoir vous l'expliquer facilement.*

Ce **délai de réflexion** de 10 jours est important car il permet, dans l'entre-temps, de savoir si la copropriété est endettée et si elle est en procès.

Cela peut jouer sur votre **décision finale !**

Les conditions suspensives : vous protègent jusqu'à la signature de **l'acte authentique**, qui ne pourra avoir lieu que si toutes les **conditions** portées au compromis sont bien **remplies**.

La plus connue est la **condition suspensive d'obtention du crédit** : si votre crédit est refusé (sous certaines modalités), la vente est annulée.

Vous faites une offre ?



GESTION **CASSINI**

ACHAT | VENTE | LOCATION | GESTION

**CHASSEZ COMME
UN PRO**



04 93 26 17 18

www.gestioncassini.com

Nos ultimes recommandations pour aller jusqu'au bout

SOYEZ PARÉ À TOUTES LES ÉVENTUALITÉS



- ✔ Préparez votre plan de financement en amont. Voyez plusieurs organismes sérieux et reconnus pour lesquels la validation de votre projet ne posera pas de questionnements. C'est un sérieux atout pour la négociation à venir.
- ✔ Avant de prendre une décision définitive, demandez à consulter le dossier technique et financier du bien. Le propriétaire doit avoir préparé ces documents avant la mise en vente.
- ✔ Vous connaissez le quartier ? Tant mieux. Mais plus de la moitié des acquéreurs achètent dans un autre endroit que celui qu'ils désiraient au début de leurs recherches. Ne négligez pas d'en apprendre plus sur votre futur environnement, avant de vous rendre compte qu'il n'y a pas de bus, ou pas de centre aéré. Il est préférable de le faire avant la première visite.
- ✔ Les annonces immobilières sont réglementées. Des mentions obligatoires doivent y figurer. Analysez-les bien. Vos réponses s'y trouvent déjà probablement. Vous gagnerez du temps sur des visites contre productives.
- ✔ Paramétrez votre recherche pour un budget supérieur de 5 à 10%. Certains biens sont surévalués et attendent d'être négociés.
- ✔ Dès votre première visite, soyez avec les décisionnaires. Une belle affaire ne se négocie pas en plusieurs visites. Vous risqueriez de vous faire passer devant.

Bonne chance ... !



GESTION **CASSINI**

ACHAT | VENTE | LOCATION | GESTION

OFFRE ACCEPTÉE ! ET APRÈS ?



04 93 26 17 18

www.gestioncassini.com

Le compromis de vente

LA PARTIE JURIDIQUE DE LA VENTE



Le compromis de vente est un acte juridique qui engage **la responsabilité du vendeur et de l'acquéreur.**

Souvent, sa rédaction est transférée au notaire par facilité.

Sauf que...

Le notaire a des dossiers en cours et un compromis de vente est toujours urgent : il faut **sécuriser la vente au plus tôt** pour laisser courir le délai de rétractation et **engager définitivement vendeur et acquéreur.**

Un compromis de vente réalisé par un notaire, c'est **2 à 3 semaines d'attente minimum.**

Un compromis de vente réalisé par **Gestion Cassini**, c'est **2 à 3 jours** et sa **signature est le plus souvent électronique.**

Retranscrire fidèlement la négociation

Lorsque vous signez un compromis de vente, il faut le comprendre et y trouver exactement les éléments négociés pendant la vente.

Notre agent immobilier ne négocie rien sans vous en avoir parlé, et vous explique clairement chaque élément du compromis.

Comptez sur Gestion Cassini pour collecter tous les documents nécessaires à la rédaction du compromis

Il n'y a plus qu'à attendre l'accord de la banque et vous aurez rendez-vous chez le notaire pour la signature de l'acte authentique et la remise des clés.



GESTION **CASSINI**

ACHAT | VENTE | LOCATION | GESTION

L'OBTENTION DE VOTRE CRÉDIT IMMOBILIER



04 93 26 17 18

www.gestioncassini.com

Obtenir un crédit : comment prouver que vous pouvez rembourser un prêt ?

LA MANIÈRE DE PRÉSENTER VOTRE DOSSIER PEUT FAIRE LA DIFFÉRENCE.



Lorsque vous allez contracter une dette auprès d'une banque, cette dernière va vous ausculter à la loupe pour comprendre votre profil.

Les **6 derniers mois** de votre vie vont être passés au peigne fin. il ne tient qu'à vous de présenter la **meilleure image** possible :

- Ne soyez pas dans le négatif : vos **relevés bancaires** doivent être dans le positif pour que la banque vous finance. Cela ne veut pas dire qu'il ne faut jamais être dans le négatif, mais il ne faut pas l'être sur **la période** que la banque va **étudier**.
- Présentez **un dossier** trié et classé : plus le banquier passera du temps à comprendre votre dossier, plus il trouvera cela compliqué, moins il aura confiance.

Soyez **préparé** pour l'entretien : faire preuve d'assurance vous favorisera.

Faites jouer la concurrence

L'état d'esprit pour aller voir son banquier, c'est d'être bien préparé. Si votre dossier est bien monté, il vous voudra comme **client**.

Vous avez le dessus !

Encore plus si vous avez été voir **plusieurs banques**, et qu'elles vous ont fait des offres différentes.

Tout se négocie : un **taux d'emprunt**, les **mensualités**, ou les **assurances** sur le crédit.

Votre agent immobilier ou votre courtier sauront vous aiguiller.

Le processus et les délais

Vous pouvez envoyer des dossiers à plusieurs banques. C'est la meilleure chose à faire.

Lorsqu'un conseiller bancaire est efficace, il peut obtenir un retour dans les **15 jours, maximum 1 mois**. Ce délai vous permet de tirer des conclusions sur la qualité professionnelle de votre interlocuteur.

Généralement, on porte à **2 mois** le délai d'obtention du crédit sur le **compromis de vente**.



GESTION **CASSINI**

ACHAT | VENTE | LOCATION | GESTION

DÉMÉNAGEMENT SANS STRESS



04 93 26 17 18

www.gestioncassini.com

La check-list ultime pour déménager sereinement



PRÉPARER VOTRE EMMÉNAGEMENT :

-  Transférer ou souscrire de nouveaux contrats pour le téléphone et internet.
-  Souscrire à une assurance habitation : protégez vos biens en souscrivant une assurance habitation adaptée à vos besoins.
-  Organiser le suivi du courrier.
-  Officialiser votre changement de domicile auprès de vos banques, assurances privées, assurance maladie et mutuelle, centre des impôts et caisse d'allocations familiales.
-  Souscrire un contrat d'électricité et/ou de gaz. Notre partenaire **Papernest** vous accompagne dans la souscription de vos contrats et s'occupe de trouver les meilleurs tarifs du moment pour vous. **Service GRATUIT : contactez nous pour en bénéficier.**
-  Souscrire un contrat pour l'eau (si l'eau froide est individuelle). Contacter la régie des eaux d'azur au 09 69 36 05 06.
-  Pour les propriétaires d'animaux carnivores (chiens, chats...), pensez à mettre à jour ses coordonnées auprès de l'I-CAD.

Pour le JOUR DE SIGNATURE DE L'ACTE AUTHENTIQUE :

-  **Pièces d'identité :** Pensez à vous munir de vos justificatifs d'identité.
-  **Chéquier et RIB :** Vous aurez peut-être un chèque à faire à votre vendeur si le notaire n'a pas provisionné les proratas de charges et foncier dans l'appel de fonds qui vous a été adressé pour la banque.
-  **L'assurance habitation :** Lors de la signature chez le notaire, vous devez être assuré, si un sinistre survenait pendant la signature vous serez alors couvert. Il arrive parfois que le notaire vous demande un exemplaire de votre attestation d'assurance.



GESTION **CASSINI**

ACHAT | VENTE | LOCATION | GESTION

LES AVIS DE NOS CLIENTS



04 93 26 17 18

www.gestioncassini.com



+ de 300 avis certifiés



ACHAT 2 PIÈCES - NICE ST ROCH

Je tiens vraiment à dire un gros merci à l'agence Gestion Cassini et surtout à Gaël et Thomas, ils m'ont accompagné dans cette période d'achat. Toujours à mes côtés, ils m'ont donné une grande force. Une équipe incroyable !

- *Pasquale*



15 Décembre 2022 - #2814301

VENTE APPARTEMENT ET PARKING - NICE

Merci à Mme Cécile PILATI pour son accompagnement sans faille et son professionnalisme !

- *Platano*



16 Novembre 2022 - #2761337

VENTE TOIT TERRASSE CORNICHE FLEURIE - NICE

L'agence Gestion Cassini a su finaliser cette vente en 3 semaines dans des conditions optimisées pour l'acquéreur comme pour le vendeur grâce à une commercialisation et un accompagnement ultra professionnel. Merci Thomas.

- *Peter*



28 Septembre 2022 - #2664297

VENTE 2 PIÈCES CORNICHE BELLEVUE - NICE

Je recommande vraiment cette agence et plus particulièrement M. Gaël TRICHES. Ils sont au top !

- *Géraldine*



24 Novembre 2022 - #2773541

ACHAT 3 PIÈCES - NICE LANTERNE

Mme Cécile PILATI est une excellente conseillère immobilière. Bravo

- *Karine*



02 Mai 2023 - #3071236

VENTE 2 PIÈCES NICE FABRON

Suivi impeccable du début du mandat (bravo pour la vidéo de mon appartement , suivi des visites, choix du notaire ...) jusqu'à la vente avec une communication régulière et adéquate à toutes les étapes. Merci M. Thomas VINCENT !

- *Olivier*



01 Juillet 2022 - #2525046



GESTION **CASSINI**

ACHAT | VENTE | LOCATION | GESTION

LE CLUB AMBASSADEUR



04 93 26 17 18

www.gestioncassini.com

Club Ambassadeur

1

Vous nous recommandez auprès de vos proches qui souhaitent vendre leur bien immobilier.

2

Vous êtes informés en toute transparence de l'avancement de leur vente.

3

Une fois le bien vendu, vous percevez 10 % HT de nos honoraires.

Pour plus d'informations,
scannez le QR CODE
ou téléchargez notre application



Gestion Cassini





GESTION **CASSINI**

ACHAT | VENTE | LOCATION | GESTION

BONUS STATISTIQUES



04 93 26 17 18

www.gestioncassini.com

NICE - LE PORT

STATISTIQUES

14 880

HABITANTS

5 223 €

Prix M2 moyen
des appartements

6 120 €

Prix M2 moyen
des maisons

NICE - PORT VUE MER

STATISTIQUES

14 880

HABITANTS

9 125 €

Prix M2 moyen
des appartements

10 254€

Prix M2 moyen
des maisons

NICE - MONT BORON

STATISTIQUES

1 805

HABITANTS

7 313 €

Prix M2 moyen
des appartements

7 776 €

Prix M2 moyen
des maisons

NICE - RIQUIER

STATISTIQUES

12 882

HABITANTS

4 196 €

Prix M2 moyen
des appartements

5 338 €

Prix M2 moyen
des maisons

NICE - ACROPOLIS

STATISTIQUES

1 240

HABITANTS

4 381 €

Prix M2 moyen
des appartements

5 142 €

Prix M2 moyen
des maisons

NICE - SAINT ROCH

STATISTIQUES

25 040

HABITANTS

3 884 €

Prix M2 moyen
des appartements

5 352 €

Prix M2 moyen
des maisons

NICE - PASTEUR

STATISTIQUES

11 030

HABITANTS

3 374 €

Prix M2 moyen
des appartements

4 112 €

Prix M2 moyen
des maisons

NICE - VIEUX NICE

STATISTIQUES

5 470

HABITANTS

5 688 €

Prix M2 moyen
des appartements

7 358 €

Prix M2 moyen
des maisons

Nous espérons que ce guide vous est utile.
Si vous avez des questions,
un projet immobilier ou pour obtenir une
estimation offerte de votre bien immobilier,
n'hésitez pas à prendre contact avec nous.



12 Rue François Guisol, 06300 Nice
04 93 26 17 18 / contact@gestioncassini.com



www.gestioncassini.com
@ gestion cassini