

La lettre de mon notaire

Les conseils des notaires pour bien acheter et bien vendre

Suivre les conseils d'un notaire lors d'une transaction immobilière permet d'éviter les mauvaises surprises et d'optimiser le processus. Voici quelques recommandations pour bien acheter ou vendre un bien immobilier.



Comment optimiser l'achat d'un bien immobilier ?

Faites le point sur votre projet en déterminant les **caractéristiques** recherchées (localisation, type de bien, surface, nombre de pièces) et votre **budget**. Mettez plusieurs banques en concurrence pour obtenir les meilleures conditions de prêt.

Visitez **attentivement plusieurs biens**, posez des questions et demandez les documents nécessaires (autorisations d'urbanisme obtenues, servitudes, type d'assainissement, diagnostics immobiliers). Évaluez également le quartier et réalisez une **seconde visite** pour évaluer l'état du bien.

Réfléchissez aux **modalités de l'achat** en fonction de votre situation familiale et juridique.

Formulez une **offre d'achat raisonnable** en vous basant sur les prix du marché.

Faites établir un **avant-contrat** par un notaire, qui rédigera une promesse ou un compromis de vente avec les conditions nécessaires. La vente sera finalisée devant notaire généralement 3 mois plus tard.

Comment bien vendre son bien immobilier ?

Déterminez un **prix juste** en comparant les annonces similaires, en contactant des

agences immobilières ou en demandant une **estimation à un notaire**. Ce dernier dispose d'une base de données des ventes immobilières.

Rédigez une annonce attractive, concise et précise, mettant en avant les points forts de votre bien. Les photos jouent un rôle essentiel pour susciter l'intérêt des acquéreurs

Attention : Multiplier les mandats dans différentes agences n'est pas une démarche forcément optimale. Il vaut mieux que seuls quelques professionnels concentrent tous leurs efforts dans la réussite de la vente.

Organisez les visites en veillant à présenter un logement rangé et à la décoration neutre. Privilégiez les visites en pleine journée pour permettre aux acheteurs de se projeter. Répondez honnêtement à leurs questions pour instaurer une relation de confiance.

Préparez la vente en regroupant tous les documents nécessaires à la signature d'un compromis de vente, tels que le titre de propriété, les diagnostics immobiliers, les informations sur le système d'assainissement, les documents de copropriété, etc.

A noter : Une offre d'achat est faible ? Le vendeur peut surenchérir. Attention aux risques fiscaux si le prix ne correspond pas à celui du marché.

Pourquoi consulter un notaire ?

Vous devez obligatoirement recourir à un notaire pour l'acte authentique de vente. Toutefois, il est recommandé de le contacter en amont du projet : il est en effet important d'avoir l'ensemble des renseignements juridiques dès le début du processus de vente (quels sont les documents dont il aura besoin, quelles sont les informations à fournir à l'acquéreur...). Les clients sont ainsi assurés que leur dossier sera complet et sécurisé.

C'est le garant de votre **sécurité juridique**, de votre **information la plus complète** et de la **bonne exécution des formalités**.

EN SAVOIR +

Consultez la note de
conjoncture immobilière
avril 2023



Cachet de l'office

