

LA REVUE IMMOBILIÈRE

N°02

Bonjour,

On me pose quotidiennement cette question :

Comment ça se passe pour vendre un bien immobilier ?

Je vous propose de découvrir ci-dessous, en résumé, comment vendre son bien immobilier en cinq étapes.

1^{ère} étape : indispensable pour la vente de son bien dans de bonnes conditions : la fixation du prix. Il est donc essentiel de démarrer par une estimation fiable du bien immobilier. Elle sera ensuite débattue avec le propriétaire vendeur afin de fixer **le prix juste du marché** qui permettra une vente dans le meilleur délai.

2^{ème} étape : la création du dossier de vente. Doivent y figurer en premier lieu toute une série d'informations de base, par exemple : pour un appartement (liste non exhaustive) l'année de construction du bâtiment, la surface de l'appartement, l'historique des travaux, tant de l'appartement que du bâtiment, ce sera la même chose pour une maison ou villa la surface de la parcelle, le cubage de la maison, sa surface habitable, son historique (réfection des façades, chauffage, toiture, etc.). C'est important pour le futur acquéreur (ainsi que sa banque) de connaître la vie du bâtiment. L'ensemble des documents est mis à disposition sur notre site internet.

3^{ème} étape : la commercialisation. Une agence immobilière va travailler sur plusieurs axes, j'en distingue trois.

1. annonce sur les différents portails immobiliers à grand trafic, incontournables depuis plusieurs décennies.
2. la plus-value d'une agence immobilière : son propre réseau de clients en recherche active du bien immobilier que vous vendez.
3. réseaux sociaux : qui prennent en 2022 et probablement encore plus pour les années à venir une importante place dans notre quotidien.

4^{ème} étape : Les visites. C'est ici que tout se joue. Après avoir créé un dossier qui a suscité de l'intérêt, on va passer à l'organisation et la tenue des visites c'est évidemment ici qu'une vente se concrétise.

5^{ème} étape : Ça paraît simple c'est loin d'être simpliste c'est la conclusion de la vente, direction acte de vente. Après l'étape négociation du prix de vente, il est nécessaire de s'assurer du financement de votre acquéreur. En effet, avoir un acheteur c'est bien, avoir un acheteur en capacité de pouvoir acheter, c'est mieux ! Ensuite, il sera temps de préparer différents documents pour solliciter un projet d'acte auprès du notaire.

Au plaisir de notre prochaine rencontre,
Cordialement.

Vincent Drapel

DRAPTEL
IMMOBILIER



Vincent Drapel

+41 76 562 57 59

vdrapel@drapelimmobilier.ch

drapelimmobilier.ch



Drapel Immobilier Sàrl
Ch. de la Charrière 10b
1890 St-Maurice



LA LECTURE VOUS ENNUIE ?

Scannez ce QR Code avec votre mobile pour consulter l'article complet et sa vidéo sur notre site.

DRAPTEL
IMMOBILIER

TÉMOIGNAGE

Quand les étoiles s'alignent avec les planètes.
Passé mes 4x20 ans, j'ai pris conscience que vivre seule dans une villa était une grande chance certes, mais aussi un job de tous les jours. J'ai adoré regarder pousser mes fleurs de cactus et autres arbustes et plantes. L'observation de "têtard", ma tondeuse autonome me prenait du temps et je l'appréciais pour sa ponctualité, et son travail bien fait. Je n'avais pas besoin de réfléchir sur ce que j'allais faire, il y avait toujours un "quelque chose" à "quelque part" à faire !

J'ai pris conscience que le moment était arrivé de penser déménagement ! J'espérais qu'une famille du village puisse trouver Bonheur dans ma maison, et que je trouverais un appartement mieux adapté à mes besoins, proche du centre du village et de la gare.

Ne connaissant rien dans les démarches immobilières, mais désireuse de soutenir les entreprises locales, j'ai pris contact avec Drapel Immobilier.

Dès lors, les étapes se sont enchaînées et je peux dire que les étoiles se sont alignées au fur et à mesure, en fonction de mon acceptation et mon lâcher prise pour la vente de la villa. Après les contacts pour les démarches de mise en vente, la première visite d'un appartement eut lieu : compliqué ... En fin de compte, ce premier pas s'est concrétisé, et ça tombait bien car il était vendu par "Drapel Immobilier" !

Le calendrier s'est aligné avec les étoiles aussi, puisqu'une famille sympathique du village rêvait de trouver une maison dans ce quartier et les démarches ont pu se réaliser rapidement. Il restait le déménagement à organiser... Ce fut du travail, mais des personnes se trouvaient justement là où il le fallait et leur grande aide a favorisé un passage en douceur de cette villa à mon nouvel appartement.

Merci à Vincent pour son accompagnement plein de délicatesse, de patience, mais aussi de franchise pour passer ces étapes qui m'ont amenée à ce changement.

Nos coups de cœur du moment

En vente uniquement chez Drapel Immobilier



Monthey

Appartement de 4.5 pièces avec terrasse couverte et grand jardin



Aigle

Attique de 4.5 pièces avec terrasse plein Sud, vue Dents-du-Midi

Vendus récemment en exclusivité



Fully

Villa individuelle de 7,5 pces
9 visites et 2 offres



Vernayaz

Villa individuelle de 5,5 pces
Vendue à la suite de 5 visites
et 2 offres

Un projet immobilier de vente ou d'achat ? Contactez-moi !

Contactez-moi et profitez d'une estimation gratuite de votre bien immobilier (valeur Fr. 500.--).

Offre limitée, valable à la conclusion d'un mandat de vente.



Vincent Drapel