



Guide pour la vente de biens immobiliers

Vendre un bien immobilier peut être compliqué et exigeant. Notre guide vous fournit des informations utiles et des conseils sur la meilleure façon de vous préparer à toutes les éventualités.

Guide pour vendeur

Vendre un bien immobilier peut être compliqué et exigeant. Notre guide vous fournit des informations utiles et des conseils sur la meilleure façon de vous préparer à toutes les éventualités. Les thèmes abordés dans son guide sont les suivants :

1. Décider de vendre un bien immobilier
2. Quelle est la valeur de mon bien immobilier ?
3. Comment augmenter la valeur de mon bien immobilier ?
4. Confidentialité et discrétion
5. Quels sont les documents nécessaires ?
6. Ce que les acheteurs veulent savoir
7. Le processus de vente

La décision de vente

On ne décide pas de vendre un bien immobilier du jour au lendemain. Avant de le mettre sur le marché, il est important de réfléchir aux aspects financiers, fiscaux, juridiques et émotionnels. Pour garantir le succès d'une vente efficace, idéalement au meilleur prix possible, il est essentiel d'être bien préparé, d'avoir des objectifs clairs et de mener le processus de vente de manière professionnelle.

En tant que partenaire de confiance, Business Broker est à vos côtés durant tout le processus de vente.

Quelle est la valeur de mon bien immobilier ?

Il est important que vous compreniez le marché dans lequel se trouve votre bien immobilier. Adoptez le point de vue d'un acheteur pour considérer la valeur de votre bien et fixer ainsi un prix réaliste et réalisable.

Un entretien sans engagement avec un conseiller de Business Broker vous aidera à obtenir une idée claire concernant le prix de vente et le processus de vente. L'évaluation d'un bien immobilier est complexe : les diverses approches reconnues fournissent toutes des valeurs immobilières différentes. Quelle est la bonne approche ? Quelle fourchette de valeurs correspond à la demande du marché ? Business Broker associe les différents modèles d'évaluation dans le but d'obtenir un dénominateur commun pour toutes les valeurs, l'expérience du marché est donc essentielle.

Il n'est pas rare que les avis divergent quant à la valeur d'un bien. Mais ne vous laissez pas décourager. Demandez que l'on vous explique clairement la manière dont le prix a été fixé. Plus vous disposez des bonnes informations et plus vous êtes en position de prendre une décision éclairée. Et n'oubliez pas : en fin de compte, c'est toujours le marché qui détermine le prix de votre bien immobilier.



Quels sont les documents nécessaires ?

Les documents suivants sont nécessaires pour une vente :

- Extrait du registre foncier
- Plans du bâtiment, plans de la parcelle et plan cadastral
- Cadastre des sites présumés contaminés (si inscription disponible)
- Description de la construction (si disponible)
- Procès-verbal ou avis d'estimation de l'assurance immobilière
- Estimations de la banque ou d'un architecte (si disponibles)
- Données de financement (hypothèques, etc.)
- Règlements d'utilisation et d'administration de la PPE
- Décompte des charges / budget de la PPE
- Procès-verbaux de la dernière assemblée des propriétaires par étage
- État locatif
- Contrat de location, y compris la dernière modification du loyer (si disponible)
- Photos



Ce que les acheteurs veulent savoir

En principe, les acheteurs potentiels souhaitent toujours en apprendre le maximum sur le bien immobilier à vendre. Ils sont susceptibles de poser les questions suivantes :

- De combien de fonds propres l'acheteur doit-il disposer pour acheter le bien immobilier ?
- À combien s'élevaient les rendements bruts et nets des dernières années ?
- Quelles sont les caractéristiques de ce bien immobilier ?
- Quel est son potentiel d'extension/d'amélioration ?
- Quels sont les dangers/risques ?
- Y a-t-il un besoin urgent d'assainissement/de rénovation ?
- Quels investissements ont été effectués ces dernières années ?
- Y a-t-il des arriérés, des servitudes ou d'autres obligations ?
- Quelle est la constance des flux de paiement ?
- Quel est le montant de l'hypothèque sur le bien immobilier ?



Le processus de vente

Business Broker élabore dans un premier temps une documentation de vente pour votre bien immobilier et le partage sur sa plateforme pour ainsi créer de l'attraction des investisseurs. Les acheteurs potentiels générés par ce biais et celui des recherches sur le terrain seront ensuite examinés lors d'un entretien personnel pour déterminer leurs aptitudes et connaissances ainsi que leurs capacités de financement. Enfin, et parce que les négociations commencent généralement à un stade précoce du processus, votre conseiller se chargera de répondre pour vous aux questions sur les chiffres et le prix de vente.

Si l'acheteur potentiel est toujours intéressé par votre bien immobilier, il nous adresse une offre non-engageante à votre attention. Cette offre est généralement soumise à plusieurs conditions. L'acheteur souhaite habituellement examiner plus en détail vos documents financiers, consulter des contrats ou clarifier d'autres détails pertinents.

Nous vous présenterons toutes les offres reçues et évaluerons avec vous les avantages et les inconvénients. Il est alors possible que toutes vos attentes ne soient pas satisfaites.

Cependant, il est important que vous examiniez chaque offre en détail et réfléchissiez à deux fois avant de prendre une décision. Pour chaque offre, vous avez trois possibilités : vous pouvez la refuser, formuler une contre-offre ou l'accepter.

Une fois que vous aurez trouvé un accord avec l'acheteur, nous travaillerons avec vous pour nous assurer que les conditions convenues soient satisfaites dans les meilleurs délais. À ce stade, certains acheteurs n'hésitent pas à faire appel à des conseillers externes. Votre collaboration active dans ce processus est essentielle pour éviter tout risque de malentendus. Il est crucial d'éviter de donner l'impression que vous dissimulez quelque chose.

Une fois que toutes les conditions sont remplies, le notaire est informé et les contrats sont rédigés.

Business Broker SA

Biopôle - Route de la Corniche 2
1066 Epalinges

www.businessbroker.ch
T +41(0)21 823 06 06