



Liste de contrôle
Vente immobilière



La présente liste de contrôle vous aide dans la vente de votre bien immobilier. Vous y trouverez toutes les informations importantes dont vous avez besoin pour conclure la vente avec succès, de la préparation à l'exécution du contrat. La liste de contrôle est conçue de manière à ce que vous puissiez voir, pour chaque étape du processus, quelles questions vous devez vous poser et clarifier, quels documents sont nécessaires et où les obtenir et quels conseils nos courtières et courtiers expérimentés peuvent vous donner. Peu importe que vous souhaitiez vendre votre bien immobilier vous-même ou avec notre aide. Avec notre liste de contrôle, nous sommes convaincus de vous aider de manière optimale en cas de vente autonome. Si vous avez néanmoins des questions ou si nous pouvons vous aider, n'hésitez pas à nous contacter.

À quoi doivent faire attention les propriétaires qui souhaitent vendre eux-mêmes?

- objectivité: pas de lien affectif avec le bien immobilier, considération objective (p. ex. aucune sous-évaluation ou surévaluation du bien immobilier), impartialité
- connaissance du marché immobilier
- expérience en matière juridique et fiscale de la vente de biens immobiliers

Sommaire

1. Préparation	Page 3
2. Évaluation de votre bien immobilier	Page 4
3. Commercialisation de votre bien immobilier	Page 6
4. Visite de votre bien immobilier	Page 7
5. Vente de votre bien immobilier	Page 8
6. Contrat pour la vente de votre bien immobilier	Page 9

1. Préparation

Découvrez comment vous préparer au mieux à la vente de votre bien immobilier. Ce faisant, vous serez notamment confronté à des questions juridiques et financières auxquelles il convient de répondre. Une bonne préparation représente néanmoins la moitié de la tâche lorsque vous vendez votre bien immobilier, car si vous êtes prêt à toutes les éventualités dès le départ, il y aura moins de surprises. Il s'agit, bien entendu, d'organiser dès cette phase tous les documents nécessaires.

Questions à vous poser

Droit

Y a-t-il des conséquences au niveau familial? (p. ex. versements ultérieurs au titre de conventions de divorce ou consentement du conjoint etc.)

La vente immobilière a-t-elle une incidence sur d'autres contrats? (p. ex. contrats de coopérative, conventions d'achat etc.)

Y a-t-il des titulaires d'un droit de préemption? (p. ex. parents ou locataires etc.)

Finances

Quel est le montant de l'impôt sur les gains immobiliers?

Des travaux de rénovation sont-ils nécessaires? (p. ex. travaux de peinture ou réparations d'ordre esthétique etc.)

L'hypothèque existante est-elle remplacée ou transférée?

Y a-t-il des conséquences fiscales?

Des remboursements de subventions sont-ils exigibles?

Le crédit d'investissement doit-il être rémunéré a posteriori?

Quel restera-t-il du produit net de la vente?

Planification

Le moment est-il approprié pour vendre une maison ou un appartement?

Combien de temps durera la vente, ou combien de temps la vente peut-elle durer?

Dans quel délai avez-vous besoin du produit de la vente?

Divers

Avez-vous un nouveau bien immobilier en vue et comment le financerez-vous?

Y a-t-il d'autres particularités spécifiques à l'objet?

Quels documents sont nécessaires et où puis-je les obtenir?

Décompte de gaz / d'eau / d'électricité > **Ville / commune**

Police d'assurance (tempête, eau courante, incendie) > **Votre assurance**

Description du bien immobilier > **Architecte, entreprise générale ou ancien vendeur**

Extrait actuel du registre foncier > **Office du registre foncier / propriétaire**

Plan cadastral > **Geoportail / Office du registre foncier**

Détails sur les servitudes (p. ex. droits de passage et de source etc.) > **Office du registre foncier ou notaire**

Police d'assurance bâtiment (p. ex. date de construction, m³, frais de modification etc.) > **Votre assurance**

Plans corrects et probants > **Bureau des permis de construire**

Règlements (p. ex. coopérative des routes, règlement d'utilisation et d'administration en cas de propriété par étages etc.)
> **Administration compétente**

Confirmations que les terres prises en fermage peuvent continuer à être exploitées > **Ville / commune**

Estimation actuelle de la valeur vénale > **Estimatrice ou estimateur immobilier / banque**

Extrait du cadastre des sites soupçonnés de contamination > **Site Internet de l'OFEV**

Procès-verbaux de la dernière assemblée des propriétaires et décomptes des charges > **Gérance du bien immobilier**

Conseil de BETTERHOMES

Les banques disposent de listes des documents dont vous avez besoin pour une promesse de financement. Vous trouverez également ici des conseils importants.

2. Évaluation de votre bien immobilier

Après une préparation minutieuse, il s'agit maintenant d'effectuer une évaluation fiable de votre bien immobilier. Là encore, différents aspects doivent être pris en compte. Il n'est pas rare que des aspects émotionnels entrent en ligne de compte lors de l'évaluation, ce qui rend souvent difficile l'établissement d'un prix adapté au marché. L'expérience démontre une confrontation entre deux réalités. D'une part, celle des propriétaires, qui sont souvent émotionnellement liés au bien immobilier et, d'autre part, celle des personnes intéressées, dont l'objectif principal est d'obtenir un bon prix d'achat. C'est la raison pour laquelle il est important que vous réfléchissiez au préalable à l'évaluation, aux prix possibles et à votre limite absolue.

Questions à vous poser

Combien vaut le bien?

Dispose-t-on d'une estimation actuelle de la valeur du marché?

Quel doit être le prix de vente?

Où se situe votre limite absolue?

Des travaux de maintien de la valeur sont-ils ou ont-ils été réalisés?

Des travaux à valeur ajoutée sont-ils ou ont-ils été réalisés?

Où se situe le prix de biens immobiliers similaires dans la même région?

Quels documents sont nécessaires et où puis-je les obtenir?

Extrait du registre foncier > **Office du registre foncier du canton**

Carte cadastrale / plan de situation > **Services du cadastre**

Permis de construire avec plans du bâtiment > **Office des constructions**

Calculs de la surface d'habitation et de la surface utile > **Office des constructions**

Calcul de l'espace aménagé > **Office des constructions**

Description de la construction > **Office des constructions**

Renseignements tirés de l'inventaire des sites contaminés > **Office des constructions**

Extrait du cadastre des sites contaminés sur les contaminations du sol > **Office fédéral de l'environnement (OFEV)**

Renseignements sur l'achèvement des mesures d'équipement > **Service des ponts et chaussées**

Renseignements sur l'existence d'une inscription sur la liste des monuments historiques
> **Service des monuments historiques**

Renseignements sur le plan de quartier actuel > **Office des constructions**

Certificat énergétique > **Conseillère ou conseiller en énergie**

État actuel des revenus locatifs et des charges par unité > **Gérance du bien immobilier**

Contrats de location > **Gérance du bien immobilier**

Coordonnées locataire / concierge > **Gérance du bien immobilier**

Requis en outre pour les appartements en propriété / en copropriété

Déclaration de partage > **Gérance du bien immobilier**

Procès-verbaux des assemblées des propriétaires / recueil des décisions > **Gérance du bien immobilier**

Décompte des charges de la gérance > **Gérance du bien immobilier**

Plan économique actuel > **Gérance du bien immobilier**

Montant du fonds de réserve pour l'entretien > **Gérance du bien immobilier**

Montant des mesures d'entretien approuvées > **Gérance du bien immobilier**

Conseils de BETTERHOMES

- En cas de propriété par étages, il est particulièrement important que vous disposiez des documents complets des trois dernières périodes de décompte (p. ex. procès-verbaux, décomptes de charges, fonds etc.).
- Si vous avez besoin d'aide pour l'évaluation de votre bien immobilier, nous nous tenons à votre disposition. Grâce à notre estimation de la valeur de marché CIFL reconnue par les banques et à l'analyse de l'état d'Immoledo, nous pouvons vous aider de manière optimale. En outre, nous effectuons une analyse de la concurrence actuelle. Sur cette base, nous pouvons vous indiquer dans quelle fourchette de prix votre bien immobilier peut être vendu.



3. Commercialisation de votre bien immobilier

La façon dont vous présentez votre bien immobilier est essentielle pour réussir la vente et déterminante pour la rapidité de l'opération. Prenez donc le temps de vous préparer. Les questions suivantes vous aideront dans ce processus.

Questions à vous poser

Est-il préférable de publier des annonces sur Internet ou dans la presse écrite?

Quelles sont les plateformes en ligne? Lesquelles souhaitez-vous utiliser?

Quels sont les frais à votre charge?

Présentez-vous également le bien sur les réseaux sociaux?

Qui fait partie du groupe cible?

Possédez-vous une documentation de qualité?

Comment présenter au mieux votre bien immobilier? (p. ex. visite virtuelle ou photos de qualité etc.)

Connaissez-vous les avantages de votre bien immobilier pour rédiger l'annonce?

Conseils de BETTERHOMES

- La caractéristique exclusive de votre bien immobilier doit faire partie du titre de l'annonce. Utilisez en outre un bon appareil photo (téléphone mobile) et assurez-vous également que l'ordre et une ambiance attrayante règnent sur les photos.

- Veillez à ce que vos annonces aient une portée aussi large que possible, car cela vous permettra d'attirer un plus grand nombre de personnes intéressées et donc d'obtenir un prix plus élevé.
- Si vous faites appel à nous lors de la vente de votre bien immobilier, nos courtières et courtiers se feront un plaisir de s'occuper de cette charge administrative. Ils savent exactement comment mettre en scène un bien immobilier afin de générer le plus grand nombre possible de personnes intéressées.

4. Visite de votre bien immobilier

Après la première impression positive sur Internet, il est également essentiel que le bien immobilier soit convaincant lors des visites. Il y a quelques points simples, mais importants à prendre en compte pour convaincre les personnes intéressées.

Questions à vous poser

Le bien immobilier est-il attrayant de l'extérieur?

Le bien immobilier a-t-il été soigneusement nettoyé?

Le bien immobilier et ses alentours sont-ils en ordre et ont-ils été débarrassés des objets privés?

Les défauts majeurs et mineurs ont-ils été corrigés?

Les rideaux et volets roulants sont-ils ouverts? La lumière est-elle allumée?

À quelles heures de la journée le bien immobilier paraît-il sous son meilleur jour?

Pouvez-vous répondre à toutes les questions possibles des personnes intéressées?

Qui se charge du suivi téléphonique des acheteuses et acheteurs potentiels et quand?

Comment réagirez-vous en cas de défauts ou de réclamations concernant le bien immobilier?

Accepterez-vous des propositions de négociation dès la visite?

Quel document est nécessaire et où puis-je l'obtenir?

Formulaire de candidature > **Auprès de votre courtière ou courtier, de l'Association des propriétaires (HEV) ou sur Internet**

Conseils de BETTERHOMES

- Les personnes intéressées sont parfois très ingénieuses. Elles peuvent essayer de mettre le bien immobilier sous un mauvais jour, en espérant bénéficier ainsi d'un avantage sur le prix. Ne vous engagez pas trop dans les discussions. Votre but est de vendre.
- Même si le bien immobilier est déjà vide, il doit dégager une atmosphère agréable. Chauffez-le en hiver avant la visite. Si possible, laissez quelques meubles dans le bien immobilier. Cela procure un sentiment de sécurité aux personnes intéressées.
- Toutes les personnes intéressées n'aiment pas forcément les animaux domestiques. Assurez-vous que vos animaux de compagnie soient à l'extérieur avant la visite, ou en tout cas, qu'ils ne dérangent pas les personnes intéressées.

- L'air vicié et la fumée confèrent au bien immobilier un climat d'habitation désagréable. Aérez avant la visite. Ne fumez surtout pas pendant la visite.

5. Vente de votre bien immobilier

Après des visites réussies, il s'agit de trouver les personnes les plus appropriées et de clarifier quelques questions d'organisation. Cela concerne principalement les délais et modalités de paiement.

Questions à vous poser

Les critères de sélection des personnes intéressées sont-ils définis?

Avez-vous sélectionné les offres?

Le contexte familial des personnes intéressées est-il clarifié?

La date de reprise possible a-t-elle été déterminée?

L'inventaire sera-t-il repris?

Les prestations et le prix sont-ils fixés?

Les conditions de paiement sont-elles convenues?

La date de remise des clés est-elle fixée?

Connaissez-vous un notaire ou un notaire de confiance?

Quels documents sont nécessaires et où puis-je les obtenir?

Attestation financière (garantie bancaire) > **Banque**

CV, références (si vous ne les avez pas encore) > **Personnes intéressées**

Confirmation du financement > **Banque**

Procès-verbal de remise > **Administration, courtière ou courtier, Association des propriétaires (HEV), sources sur Internet**

Conseils de BETTERHOMES

- Ne vous laissez pas leurrer par de grands discours. Soyez sceptique quant aux offres trop séduisantes et faites-les toujours attester par une confirmation de financement d'une banque suisse.
- Les courtières et courtiers savent quels points importants doivent être clarifiés en vue d'un accord. Ils ont un rôle de coordination et veillent à ce que les idées des propriétaires et des acheteuses et acheteurs soient conciliées. Dès que l'on s'est mis d'accord sur les points essentiels, le bien immobilier est réservé pour l'acheteuse ou l'acheteur et une ou un notaire est impliqué pour la rédaction du contrat de vente.

6. Contrat pour la vente de votre bien immobilier

Dès que vous avez choisi une ou plusieurs personnes intéressées, il convient d'établir le contrat correspondant. Les questions suivantes vous aideront à éviter les mauvaises surprises.

Questions à vous poser

Existe-t-il des informations sur les acheteuses et acheteurs? (Nom, prénom, date de naissance, profession, lieu de résidence, lieu d'origine, état civil et régime patrimonial)

Le prix d'achat est-il fixé?

Le droit au gain est-il convenu? (p.ex. en cas d'achat à un prix préférentiel)

Le montant de l'impôt sur les gains immobiliers est-il garanti (selon le canton)?

Y a-t-il des hypothèques à taux fixe?

Y a-t-il des hypothèques à reprendre?

Faut-il exiger un acompte?

Le transfert des avantages et risques a-t-il été clarifié?

Les droits de garantie d'artisans sont-ils transférés?

Pour les objets plus anciens: l'exclusion de garantie est-elle consignée?

A-t-on déterminé qui prend en charge les frais de notaire et de l'Office du registre foncier?

Avez-vous demandé à votre notaire de vous expliquer tous les points obscurs? Ne signez pas avant que tout soit clair.

La promesse de paiement a-t-elle été contrôlée par votre notaire?

Les coordonnées bancaires sont-elles correctes dans la promesse de paiement?

Existe-t-il des conditions telles que la signature du contrat de vente ou l'inscription au registre foncier?

La durée de validité de la promesse de paiement est-elle définie?

La déclaration a-t-elle été effectuée auprès de la centrale d'eau et d'électricité locale? (Lecture des compteurs au moment du transfert des avantages et risques)

Les personnes intéressées ayant fait une offre ont-elles été informées de la vente?

Les annonces en cours relatives au bien immobilier en vente ont-elles été interrompues?

Quels documents sont nécessaires et où puis-je les obtenir?

Certificat de capacité civile > **Commune**

Contrats de location > **Propriétaire / gérance**

Règlements tels que le règlement d'utilisation et d'administration en cas de propriété par étages > **Gérance**

Extrait du registre foncier > **Office du registre foncier / propriétaire**

Conseils de BETTERHOMES

- La ou le notaire a besoin de la carte d'identité ou du passeport de toutes les parties. Les acheteuses et acheteurs étrangers ont également besoin du permis de séjour.
- Les courtières et courtiers jouent un rôle de coordination important en ce qui concerne l'établissement des documents et veillent surtout à ce que les intérêts de leurs clientes et clients (propriétaires) soient respectés dans le contrat de vente.

**Vous souhaitez de l'aide pour vendre votre bien immobilier?
Nous nous faisons un plaisir de vous conseiller!**

Le présent document est un modèle non contraignant qui n'a aucune prétention d'être complet, actuel ou exact, mais qui constitue uniquement une suggestion et une aide. Le modèle ne remplace pas les conseils juridiques au cas par cas. BETTERHOMES décline toute responsabilité quant à l'adéquation de la liste de contrôle dans un cas concret. BETTERHOMES autorise uniquement l'utilisation de ce document à des fins privées. Toute publication sans l'autorisation écrite expresse de BETTERHOMES est interdite.