



**TOUS NOS
CONSEILS
POUR RÉALISER
VOTRE PROJET
DE VIE**

iadfrance.fr





ON Y EST !

Votre décision est prise : Vous vendez votre bien pour commencer une nouvelle vie, prendre un nouveau départ !

Règles juridiques, DPE, compromis de vente, cadastre... La vente d'un bien immobilier peut parfois paraître compliquée, voire pour certaines inquiétante.

Pas d'affolement, si vous avez ce guide entre vos mains c'est que vous connaissez forcément un conseiller iad qui vous accompagnera dans toutes les étapes de votre projet ! Signer un mandat de vente c'est bien, mais mettre toutes les chances de son côté pour vendre son bien c'est encore mieux et nous sommes là pour vous y aider.



→ **SOMMAIRE**

On étudie le projet

- 4** Est-ce le bon moment pour vendre ?
- 4** Vente immobilière et fiscalité
- 5** L'avis de valeur de votre bien

On choisit son mandat

- 6** Le mandat simple
- 6** Le mandat succès
- 6** Le mandat exclusif

On prépare le bien

- 7** Les services iad
- 8** Les diagnostics obligatoires
- 11** Les documents importants à avoir
- 12** La dépersonnalisation et la préparation du bien
- 13** La diffusion de l'annonce
- 13** Le suivi des visites

On concrétise

- 14** L'offre d'achat
- 14** Le compromis de vente
- 14** L'offre de prêt
- 14** Les démarches notariales
- 14** L'acte authentique

• Est ce le bon moment pour vendre ?

Actuellement, l'immobilier reste dynamique et on pourrait se dire que c'est le bon moment pour vendre son bien, mais il est nécessaire de se renseigner pour connaître l'évolution du marché sur son secteur (baisse ou hausse des prix...).

Un autre facteur à ne pas négliger : celui de

la saisonnalité. Sur le marché immobilier, les biens se vendent en général au printemps pour un déménagement en été et aborder une rentrée scolaire en toute sérénité (bien qu'il n'y ait pas de science exacte, et qu'une vente dépend, bien sûr, d'autres paramètres).



• Vente immobilière et fiscalité : la plus value

Lorsque vous vendez un bien immobilier quel qu'il soit, vous pouvez réaliser ce que l'on appelle une plus-value immobilière. C'est la différence entre le prix de vente (diminué des frais de cession et du montant de la TVA acquittée) et le prix d'achat ou la valeur déclarée lorsque le bien a été reçu par donation ou succession. Le régime varie selon le prix de vente, la nature du bien et la durée de détention.

La plus-value réalisée lors de la vente d'un bien immobilier est imposable sur le revenu¹, toutefois, il existe des exonérations comme, par exemple, si la vente concerne votre résidence principale².

De manière générale, la plus-value immobilière est exonérée au bout de 22 ans de détention pour l'impôt sur le revenu et 30 ans de détention pour les prélèvements sociaux. À noter que la détention est décomptée à partir du jour anniversaire de la date d'acquisition du bien (date d'achat du bien, date de la donation ou date du décès).

Il existe des simulateurs/outils de calcul des plus-values immobilières que vous pouvez utiliser avant de vous lancer dans la vente de votre bien immobilier.

¹ Après déduction de divers abattements (*abattements pour durée de détention, abattements exceptionnels temporaires*), les plus-values sont soumises à l'impôt sur le revenu au taux forfaitaire actuel de 19% (avec un abattement linéaire de 6% à partir de la 6^{ème} année) et aux prélèvements sociaux au taux de 17,2% soit une imposition globale à hauteur de 36,2%. Le cas échéant, la plus-value sera soumise à la taxe forfaitaire sur les cessions de terrains nus devenus constructibles et/ou à la taxe sur les plus-values immobilières élevées.

² La vente de votre résidence principale est exonérée en totalité. Il doit s'agir de votre résidence principale habituelle et effective (*celle que vous occupez la majeure partie de l'année*).

• L'avis de valeur de votre bien

L'évaluation de votre bien est le nerf de la guerre ! Si votre bien est surévalué, il restera très longtemps sur le marché, voire ne se vendra malheureusement pas. Au contraire,

s'il est sous-évalué, il va être sur-sollicité mais vous aurez l'impression que le prix n'est pas celui du marché et bien sûr de perdre de l'argent (ou d'en gagner moins ...).



Les acquéreurs qui cherchent activement leur futur nid ou à investir ont généralement une connaissance accrue du marché. Ils connaissent les prix du secteur et comparent les caractéristiques des différentes offres et les prix au m² via les sites spécialisés. Pour qu'un bien se vende rapidement et efficacement, il faut que le prix soit cohérent par rapport au marché, par rapport au secteur et par rapport à son état général et les prestations qu'il propose.

Chez iad, nos conseillers iad vivent sur le secteur où ils travaillent. Ils en connaissent les moindres détails et c'est une vraie force pour affiner le prix d'un bien. Pour les aider dans cette lourde tâche, un outil d'estimation optimal est à leur disposition. Il analyse avec précision le contexte concurrentiel de votre bien et prend en considération toutes ses caractéristiques (surface habitable, surface du terrain, nombre de pièces, travaux, type de chauffage, environnement, exposition etc...).

Chez iad, vous avez le choix pour trouver le mandat qui vous convient.



- **Le mandat simple**

Il vous permettra de mettre votre bien à la vente dans plusieurs agences ou de le vendre par vous-mêmes. C'est le mandat le plus courant dans le monde de l'immobilier et il est à envisager si vous avez du temps pour vous occuper de votre vente et de gérer les diverses agences.

- **Le mandat succès**

Le mandat succès (ou semi-exclusif) est un mandat d'exclusivité particulier ; le vendeur ne peut pas passer par une autre agence, ni passer en direct avec un client acquéreur. Ce mandat est particulier car il offre la possibilité au vendeur de trouver par lui-même un acquéreur et de le mettre en relation avec le conseiller immobilier (bouche à oreille, connaissances etc.) lui permettant ainsi de bénéficier d'une réduction d'honoraires à hauteur de 50% (forme de partenariat entre iad et le mandant). Toutefois, c'est bien le conseiller iad qui se chargera de la transaction comme pour les autres mandats.

- **Le mandat exclusif**

Avec ce type de mandat de vente, vous ne pourrez pas vendre votre bien par vous-mêmes et seul votre conseiller indépendant en immobilier iad sera habilité à vendre votre bien et sera seul interlocuteur pour mener à bien votre projet. Il a donc tout intérêt à faire de son mieux pour vendre plus vite et au meilleur prix.

Toujours épaulé par le réseau iad, votre conseiller mettra tout en œuvre pour aboutir à une vente efficace et au meilleur prix. Confier son bien à un iadien, c'est un peu comme confier son bien à des milliers de conseillers iadiens qui travaillent en réseau et, ainsi, mettre toutes les chances de son côté en optant pour une visibilité optimale.

- **Les services iad**

En digitalisant l'agence immobilière, iad a automatiquement diminué de manière considérable les frais fixes de fonctionnement. Le résultat est évident : des honoraires bien souvent moins élevés qu'en agence traditionnelle avec une qualité de service optimale.

Les conseillers iad proposent un éventail complet d'outils et de partenaires métier, de nombreux services destinés à optimiser l'expérience des clients. Ainsi, ils proposent ce qui se fait de mieux sur le marché.



Visite virtuelle, vidéo immobilière, photos professionnelles, home staging... Votre conseiller iad sera à même de faire les bons choix afin de mettre en avant tous les atouts de votre bien pour qu'il se vende vite et au meilleur prix !

• Les diagnostics obligatoires

Afin d'informer le futur acquéreur et d'agir en totale transparence, la loi oblige les propriétaires vendeurs à fournir des diagnostics immobiliers. Tous ces documents seront intégrés dans le dossier de diagnostic

technique (DDT) remis à l'acquéreur et annexé au compromis ainsi qu'à l'acte authentique de vente. Certains d'entre eux devront également être mis en avant sur les sites d'annonces en ligne comme le DPE.

Le diagnostic gaz *(Etat de l'installation intérieure de gaz)*

Tous les logements équipés d'une installation au gaz de plus de 15 ans doivent être vérifiés par un professionnel certifié avant la vente. Cette vérification à l'initiative du vendeur permet d'évaluer les risques pouvant mettre en danger la sécurité des personnes et de leurs biens. Le diagnostic est valable 3 ans et sera intégré au DDT.

Pour la location, le bailleur devra également faire réaliser ce diagnostic qui sera intégré au DDT et remis au locataire lors de la signature du bail. La durée de validité du diagnostic est allongée à 6 ans.

Le diagnostic électrique *(Etat de l'installation intérieure d'électricité)*

Au même titre que le gaz, les installations électriques de plus de 15 ans doivent être vérifiées par un professionnel certifié avant la vente d'un bien immobilier. Il est valable 3 ans et sera intégré au DDT. Une attestation de conformité du Comité National pour la Sécurité des Usagers de l'Electricité (Consuel) peut remplacer ce diagnostic si l'attestation a été faite depuis moins de 3 ans.

Pour la location, le bailleur devra également faire réaliser ce diagnostic qui sera intégré au DDT et remis au locataire lors de la signature du bail. La durée de validité du diagnostic est allongée à 6 ans. Une attestation de conformité du Comité National pour la Sécurité des Usagers de l'Electricité (Consuel) peut le remplacer si l'attestation a été faite depuis moins de 6 ans.

Le diagnostic assainissement non-collectif *(Etat de l'installation d'assainissement non collectif)*

Lorsqu'un logement n'est pas raccordé au réseau public de collecte des eaux usées (tout à l'égout), il doit être équipé d'une installation d'assainissement non collectif autonome. Cette installation doit faire l'objet d'un contrôle de conformité effectué par la commune qui donnera lieu à un diagnostic. Ce diagnostic est valable 3 ans et sera, comme les autres, transmis au notaire pour être intégré au DDT.

Pour réaliser le diagnostic, le vendeur devra contacter le service public d'assainissement non collectif (SPANC) de sa commune. En cas de problème(s) constaté(s), des travaux de mise en conformité de l'installation seront nécessaires. Les parties peuvent librement s'entendre sur l'exécution des travaux, en revanche ils devront être effectués au plus tard un an après la signature de l'acte authentique.

Le diagnostic performance énergétique (DPE)

Le DPE vise à évaluer la quantité d'énergie et de gaz à effet de serre consommée ou dégagée par un logement. Il est effectué par le vendeur ou le bailleur du logement et sera intégré au dossier de diagnostic technique (DDT).

À compter du 1er juillet 2021, le DPE n'est plus uniquement délivré à titre informatif, mais il est devenu contraignant pour le propriétaire.

Son contenu a la même opposabilité que les autres diagnostics fournis à l'acheteur. L'acquéreur ou le locataire peuvent s'en prévaloir auprès du vendeur (CCH art. L.271-4) ou du bailleur (CCH art. L. 134-3-1, devenant art. L. 126-29 à compter du 1er juillet 2021) pour obtenir réparation en cas de préjudice découlant d'un changement de classe par exemple.

L'état des risques naturels (*Etat des risques et pollutions - ERP*)

Le diagnostic Etat des Risques et Pollutions (ERP) doit être fourni au futur acquéreur pour l'informer sur les risques et pollutions auxquels le logement est exposé (naturels, miniers, technologiques, sismiques, radon etc). La liste des communes concernées

est consultable sur le site internet www.georisques.gouv.fr. Elle est également fixée par des arrêtés préfectoraux consultables en mairie ou en préfecture. Ce diagnostic est valable 6 mois.

Le diagnostic amiante (*Etat d'amiante*)

L'état d'amiante est un diagnostic qui permet de repérer dans le logement la présence ou l'absence de matériaux ou produits contenant de l'amiante. Il doit être réalisé sur l'ensemble des revêtements de l'habitation par un professionnel disposant d'une certification. Il est effectué en cas de vente ou location d'un logement dont le permis de construire a été délivré avant juillet 1997. Depuis le 1er avril 2013, la durée de validité du diagnostic est illimitée

(Il est toutefois conseillé de faire réaliser un nouveau diagnostic à chaque vente si vous avez effectué des travaux de rénovation après avoir fait réaliser le diagnostic amiante. Ces travaux peuvent en effet mettre en évidence des matériaux ou produits contenant de l'amiante non visibles lors de la réalisation du diagnostic précédent). Tous les diagnostics réalisés avant cette date devront être renouvelés avant la vente du logement.

Le diagnostic plomb (*Constat de risque d'exposition au plomb*)

Le constat de risque d'exposition au plomb concerne les logements construits avant 1949. Le plomb était autrefois utilisé dans les peintures, il est donc nécessaire de faire contrôler tous les revêtements intérieurs et extérieurs du logement ainsi que les annexes

(ex : buanderie). Dangereux pour la santé, il peut causer de graves conséquences sur le développement de l'enfant, il est donc essentiel d'avoir un diagnostic valide avant la vente.

On prépare le bien

Le diagnostic Loi Carrez

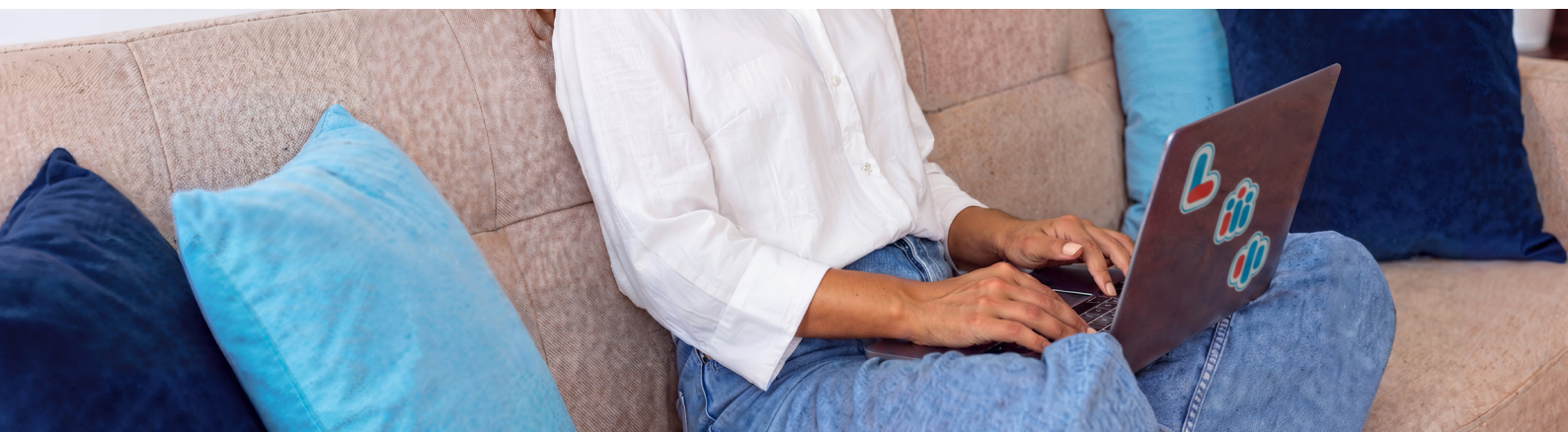
Le vendeur d'un bien en copropriété (même horizontale) doit réaliser ce diagnostic pour connaître précisément la superficie privative du lot (ou d'une fraction de lot), qu'il s'agisse d'un appartement, d'un local commercial ou professionnel ou d'une maison. Cette superficie est spécifique et ne prend pas en compte toutes les surfaces au sol (conditions

relatives à la hauteur etc). La durée de validité du diagnostic est illimitée sauf en cas de travaux pouvant modifier la surface. Il est important d'effectuer ce contrôle par un professionnel, l'acheteur pouvant agir contre le vendeur en cas d'absence ou d'erreur de superficie CARREZ (cf article 46 loi du 10 juillet 1965).

Le diagnostic termites *(Etat relatif à la présence de termites)*

Ce diagnostic donne toutes les informations sur la présence ou non d'insectes xylophages (en particulier les termites) dans un logement. Ces insectes peuvent générer d'importants dégâts en dégradant le bois, pouvant aller jusqu'à l'effondrement de la construction. Ce contrôle doit être effectué sur tous les

logements situés dans les zones déclarées par arrêté préfectoral comme étant infestées ou pouvant l'être à court terme. Le diagnostic est valable 6 mois. N'hésitez pas à contacter votre mairie ou consulter la cartographie du gouvernement pour savoir si votre logement est dans une zone à risque.



Le diagnostic mэрule

Le vendeur doit également mentionner à l'acquéreur la présence d'un risque de mэрule (champignon) dans la construction lorsque la maison est située dans une zone à risque

ayant fait l'objet d'un arrêté. L'arrêté est consultable en préfecture du département ou sur son site internet.

Le diagnostic bruit

Ce diagnostic doit être réalisé et transmis par le vendeur si le bien immobilier est situé dans une zone de bruit prévue par le plan d'exposition au bruit (PEB) (consultable en

mairie ou sur le site www.geoportail.gouv.fr). En cas de location, il devra être réalisé par le bailleur et annexé au contrat de bail.

• Les documents importants à avoir

Il est primordial de préparer le terrain et d'avoir sous la main différents documents qui vous seront demandés au fur et à mesure de l'avancée du projet. Pour prendre un peu d'avance, voici la liste des documents qui vous seront potentiellement demandés :

Pour une vente en général

- Titre de propriété
- Plans
- Diagnostics
- Copie de la taxe foncière
- Copie des impôts locaux

Si votre bien A moins de 10 ans (ou si des travaux ont été effectués depuis moins de 10 ans)

- Copie de la Déclaration Attestant l'Achèvement et la Conformité des Travaux (DAACT)
- Certificat de conformité
- Plans de construction
- Attestation de garantie décennale
- Attestation d'assurance dommage ouvrage (DO)
- Copie des factures

Si votre bien est en copropriété

- Etat descriptif de division
- Mesurage de la superficie privative (diagnostic CARREZ)
- Appel de charges des 3 dernières années
- PV d'Assemblée générale des 3 dernières années
- Livret d'entretien de la copropriété délivré par le syndic
- Pré-état daté
- Règlement de la copropriété ainsi que les actes annexés
- Nombre de lots principaux (à usage d'habitation)
- Nombre de lots secondaires (ex : parking, cave etc)
- Procédures en cours

Si votre bien est un terrain à bâtir

- Copie permis d'aménager ou déclaration préalable (si division ou lotissement)
- Règlement PLU ou carte communale (zone où se situe le terrain)
- Copie du certificat d'urbanisme
- Plan de bornage
- Plan de masse

Si votre bien a une piscine enterrée

- Copie de l'autorisation (déclaration préalable) pour les piscines dont la surface est comprise entre 10m² et 100m² ainsi que leur abri
- Copie de la note technique du constructeur détaillant le dispositif de sécurité et système de filtrage



- ***La dépersonnalisation et la préparation du bien***

En général, votre “chez vous” est à votre goût et comme on dit souvent : tous les goûts sont dans la nature ! Pour permettre aux futurs acquéreurs de se projeter au maximum, l'idée est d'être le plus sobre et épurée possible sans pour autant vider le bien de ses meubles.

La dépersonnalisation consiste à rendre son bien neutre. Voici quelques conseils à peaufiner avec votre conseiller iad :

- ➔ ***Repeindre les murs en clair***
- ➔ ***Rendre à chaque pièce sa fonction***
- ➔ ***Faire entrer la lumière et redonner de la clarté***
- ➔ ***Effectuer les travaux de finitions***
- ➔ ***Miser sur la cuisine et les salles d'eau/bain***
- ➔ ***Ranger les armoires, les dessus des meubles, les plans de travail...***
- ➔ ***Faire un petit ménage de printemps***

On prépare le bien

• **La diffusion de l'annonce**

La grande majorité des projets d'achats commencent sur internet. Votre conseiller iad se chargera de formuler et de diffuser l'annonce de votre bien sur les principaux portails immobiliers. Leboncoin, seloger, logic-immo, à vendre à louer... le futur acquéreur ne pourra passer à côté !

En plus de la diffusion de l'annonce sur les sites immobiliers, l'une des forces d'iad réside dans le travail en partage. Confier votre bien à vendre à votre conseiller iad c'est le confier à des milliers de conseillers présents partout en France qui auront, potentiellement, l'acquéreur dans leur base de données clients.



• **Le suivi des visites**

Place au moment qu'on attendait tous : les visites ! Un conseil : effacez-vous le plus possible afin que le futur acquéreur puisse se projeter au maximum sans avoir l'impression de déranger.

Afin d'éviter tout risque de "tourisme immobilier", votre conseiller iad vérifiera en amont le dossier de chaque client et pourra leur proposer quelques fois une première visite digitale !

• **L'offre d'achat**

Elle est rédigée par l'acquéreur qui souhaite se positionner pour acheter votre bien et vous est présentée par votre conseiller immobilier iad. Soit l'offre est au prix et il n'y a pas de négociation à avoir, soit l'offre est en dessous du prix et la négociation commence. Si vous n'êtes pas d'accord avec le prix qui vous est proposé, vous pouvez faire une contre-proposition. Encore une fois, appuyez vous sur les connaissances et l'expérience de votre conseiller afin de prendre la bonne décision.

• **Le compromis de vente**

Une fois le prix fixé et accepté par les deux parties, le compromis de vente ou avant-contrat est signé chez le Notaire et il engage les deux parties.

L'acquéreur dispose légalement de 10 jours pour se rétracter sans justification. Si pas de rétractation, l'offre est validée.

• **L'offre de prêt**

Une fois le compromis signé et le délai de rétractation passé, l'acquéreur dispose de 45 jours pour obtenir son financement et comparer les offres des banques ou des courtiers. Si à l'issue de ces 45 jours, le prêt est refusé, la vente s'annule. Si au terme de ces 45 jours, le futur acquéreur n'a effectué aucune démarche et souhaite se rétracter, il devra au vendeur le dépôt de garantie fixé entre 5 et 10% du prix du bien au moment de la signature du compromis.

• **Les démarches notariales**

Après la signature du compromis de vente, le Notaire commence ses démarches et les formalités d'usage. Cela peut durer plusieurs semaines voire plusieurs mois. Une vérification de l'état hypothécaire est effectuée ainsi que la purge du droit communal de préemption car il est possible pour une commune de se positionner au même prix sur votre bien afin de l'acheter pour la collectivité. Elle est ainsi prioritaire sur le futur acquéreur.



• **L'acte authentique**

Autrement dit : le JOUR J ! Devant Notaire, l'acte de vente est signé par les deux parties et la remise des clés s'effectue. Il est important à ce moment-là de prévoir les fonds pour verser par chèque le montant des taxes d'habitation et foncière au prorata.

Nous avons été ravis de vous apporter toutes ces informations utiles pour concrétiser la vente de votre bien.

Si vous avez le moindre doute ou une question particulière, prenez directement contact avec votre conseiller iad qui vous accompagnera dans toutes les étapes de votre projet !



iadfrance.fr

Tous les conseillers iad sont des agents commerciaux indépendants (sans détention de fonds) de la SAS I@D France immatriculés au RSAC, titulaires de la carte de démarchage immobilier pour le compte de la société I@D France.

