

GRATUIT

# la Revue



DE L'IMMOBILIER

Juillet-Août

## Edito

La psychologie du vendeur

### Dans la tête d'un vendeur : et si les murs pouvaient parler ?

Lorsque le projet de vente commence à voir le jour dans votre esprit vous pouvez être certains que vous allez traverser une avalanche d'émotions. Un véritable tsunami !

Vendre sa maison, c'est quitter le foyer dans lequel on a vécu. Les premiers pas des enfants. Une suite de premières fois qui ne resteront que des souvenirs gravés entre ces murs. Que diraient-ils, ces murs, s'ils pouvaient parler ?

Vendre, c'est « passer à autre chose », s'adapter à une nouvelle vie, parfois plus heureuse, parce que c'est devenu nécessaire de « tourner la page ». C'est peut-être aussi, pour accueillir un heureux évènement et que l'espace est devenu trop petit pour toute la famille. Mais, dans la majorité des cas, en suivant la règle des 4D (Divorce-Décès-Départ-Dettes), vendre, c'est faire le deuil d'un moment de son existence. C'est une période anxiogène que l'on néglige bien trop souvent. Il faut gérer ses émotions et c'est loin d'être aisé. On nous annonce un prix bien différent de celui qu'on s'imaginait, on essuie de lourdes pertes financières mais, la vérité, c'est que certaines choses n'ont aucun prix, car leur valeur est inestimable. Notre maison. Notre cocon. L'endroit dont on a fait un lieu sûr, un abri, une bulle. Si les murs pouvaient s'exprimer, ils diraient l'amour, la joie, les sourires, l'intimité. Les pleurs, le stress, la tristesse. La peur, de ne pas vendre « assez vite », à un prix trop bas. Ils diraient les murmures des visiteurs pour qui la maison est « trop » ou « pas assez ». Mais, qui sont-ils, pour juger ce foyer qui est le nôtre ? On serait même tenté de refuser leur offre, parce qu'ils « souhaiteraient casser ce mur et la cuisine », cette cuisine qu'on a pensé et choisi avec le cœur. Vendre, c'est accepter que notre passé s'efface et que les murs finissent par nous oublier.

**Accepter qu'une nouvelle histoire s'écrive là où la nôtre, s'est achevée. C'est tourner cette page avec le cœur lourd parfois, mais, rassurez-vous, en fermant la porte, c'est une nouvelle aventure qui commence !**



Agences C2i : 60 Grand Rue, 30230 BOUILLARGUES - KM 4 RN 113, 30000 Nîmes  
02 Rue de Saint Gilles, 30129 Manduel - 02 Rue des Alpillès, 30128 Garons

[www.groupe-C2i.com](http://www.groupe-C2i.com)

Réseau d'agences Immobilières et de Conseillers indépendants, participatif, exigeant et sélectif.

**Vous souhaitez acheter un bien et vous vous sentez perdus ?**

**Vous êtes-vous posé les bonnes questions ?**

**Nous vous avons préparé une liste non exhaustive, de réflexions à avoir lorsqu'on démarre dans un nouveau projet.**

- Quel est exactement votre secteur de recherche, et les villages ou zones à éviter ?
- Qu'est-ce qui vous plait sur ce/ces villages/quartiers.
- Quel type de bien recherchez-vous ?
- Quelle surface minimum ?
- Nombre de chambres minimum ?
- Quels sont les autres critères importants pour vous ?
- Quels types de travaux êtes-vous prêts à réaliser ?
- Sur quels points êtes-vous prêt à faire des concessions ?
- Sur quels points refusez-vous catégoriquement de transiger ?
- Avez-vous validé votre budget, vu votre banque ou un courtier ?
- Quel est le montant de votre apport ?
- Avez-vous besoin de vendre un bien en votre possession avant de pouvoir en acheter un autre ?
- D'ici combien de temps souhaitez-vous déménager ?
- Avez-vous une date limite ?
- Y a-t-il d'autres personnes qui doivent visiter le bien avant que vous ne preniez une décision ?



## Vendeur : Fixez le juste prix

## Nos conseils

On ne le répètera jamais assez : surévaluer un bien, c'est se tirer une balle dans le pied et risquer de rater sa commercialisation, qui est pourtant, une étape cruciale. Le réflexe que les vendeurs ont, lorsqu'ils ont un projet de vente, est de se connecter sur des sites d'estimations en ligne. Première erreur. La deuxième est, de regarder les portails immobiliers en faisant des comparaisons de valeur.

Les sites proposant des estimations en ligne ne donnent que des fourchettes sur la base des éléments que vous renseignez sur le formulaire. Malheureusement, ces sites ne font nullement d'analyse comparative de marché avec les biens similaires vendus et ceux, récemment mis en vente.

Consulter et comparer les annonces immobilières est dangereux car il ne faut pas oublier que ce ne sont que des prix de mise en vente. Ces biens, sont peut-être surévalués, ou sous-évalués.

Rien ne remplace une connaissance pure et dure du secteur. Il reste primordial et quasiment essentiel aujourd'hui, de se référer à un professionnel de l'immobilier, dont le rôle est aussi, de vous expliquer la valeur de votre bien.

Dès les premiers jours, vous saurez si votre maison est au bon prix, ou pas. En effet, si vous n'avez aucun appel, aucune visite, la seule chose à réajuster, sera le prix. Si vous laissez le temps passer, vous risquez de vendre à un prix bien plus bas que l'estimation que vous aviez eue. Restez prudent et vigilant, et fixez le « bon prix ».





### **Bien entendu, il y aura des étapes à franchir.**

On ne saute pas dans le grand bain sans savoir nager ou bien... sans bouée. Il reste évident qu'il vous faudra des garanties pour sécuriser votre projet. Tout d'abord, votre certitude. Puis, vos ressources financières.

Beaucoup d'acquéreurs commencent par « vouloir faire des visites », avant même d'avoir entamé les démarches bancaires. Certains n'ont pas encore mis en vente leurs maisons actuelles et se positionnent déjà sur leurs prochaines ... ERREUR !

Si vous comptez sur l'argent de la vente de votre maison pour pouvoir en acquérir une nouvelle, il reste fondamental de commencer par le commencement : la mettre en vente. Si vous avez le coup cœur pour une maison mais que la vôtre n'est toujours pas estimée : pensez-vous que le vendeur vous attendra ? Ne brûlez pas les étapes. Si c'est votre premier achat, faites un bilan sur votre enveloppe financière. L'avantage avec un courtier est qu'il prendra le temps d'aller vous trouver les meilleures conditions possibles auprès des banques, que ce soit pour votre prêt mais aussi et surtout, pour vos assurances.

Sinon, vous pouvez directement négocier avec votre propre banque, celle qui vous suit depuis des années.

Soyez patients, ne vous précipitez pas, sauf si la magie opère. Ne soyez pas trop rêveurs non plus, si votre budget ne vous le permet pas, n'allez pas visiter des biens trop chers « juste pour voir ».

**Restez pragmatiques : préparez vos questions en amont, avant chaque visite et ne désespérez pas. Votre maison idéale existe et vous finirez par la trouver. Sinon, avez-vous déjà songé à la construction ?**



### **Votre offre est acceptée. La banque vous suit : vous avez eu un accord de principe. Vous êtes chez le notaire pour signer un compromis de vente.**

Vous sentez la joie dans vos viscères, qui se mêle à la peur. Votre vie est sur le point de changer : votre projet se concrétise. Il vous reste dix jours pour vous rétracter, mais, vous ne le ferez pas (à moins d'en être contraint pour une raison ou pour une autre...). Il est donc grand temps de s'y mettre. Préparer les cartons, trier les affaires, jeter, donner. Vous avez l'opportunité de faire le ménage de votre ancienne vie pour pouvoir commencer la nouvelle de manière sereine.

Faites une liste « des choses à ne pas oublier ». Organisez-vous de manière militaire. Faites un rétroplanning. Ne croyez pas que vous pourrez « tout faire au dernier moment en improvisant » ! Un déménagement ne s'improvise pas : il se prépare méticuleusement. Consacrez des jours précis pour chaque pièce. Annotez chaque carton avec la pièce de destination. Louez un gros camion spacieux et n'oubliez pas qu'une journée ne sera pas suffisante. Prévoyez un temps pour les imprévus, car il y en a toujours. Si vous êtes en mesure de pouvoir déléguer certaines tâches, faites-le. Proposez à quelqu'un de faire le ménage de la maison vide une fois que vous l'aurez quitté car vous n'aurez plus l'énergie de le faire et, laisser une maison propre derrière soi est nécessaire.

**Mais, s'il y a bien une chose à ne pas négliger, c'est le choix de la bouteille de champagne pour fêter votre nouvelle appellation : Propriétaire. FÉLICITATIONS !**





## L'atout charme de votre extérieur

Tout le monde n'a pas la chance d'avoir une piscine dans son jardin que ce soit à cause du son budget ou du manque de place. Il existe des solutions pour vous permettre de profiter des bienfaits de l'eau. La douce musique de l'eau qui coule est un excellent anti stress.

Avec l'arrivée de la chaleur estivale tout le monde rêve d'un petit coin frais où passer ses soirées d'été.

**Voici quelques conseils pour imaginer un espace agréable et joliment décoré !**

## Quelques idées :

### 1. Déterminez la taille de votre espace !

Votre point d'eau peut prendre différentes formes telles que le bassin, le mur d'eau, la fontaine, douche extérieure...

### 2. L'implantation !

Un endroit exposé au soleil mais pas toute la journée. Pensez au côté esthétique, le point d'eau est un élément de décor indéniable.

### 3. Les bienfaits de l'eau !

Instaurez un coin de détente à proximité pour admirer le point d'eau, se reposer... Une fontaine s'intègre bien dans un patio ou contre un mur de pierre.

### 4. Amuser les enfants tout l'été !

Les jeux d'eau sont un excellent moyen de divertir les plus petits mais également de rafraîchir les plus grands. Pistolet à eau, mini piscine, toutes les excuses sont bonnes pour se mouiller un peu.

Avec un peu d'imagination, vous pouvez créer un véritable paradis aquatique dans votre jardin, sur votre balcon ou sur votre terrasse.



## Une tendance déco 2021

### Le Terrazzo

Très populaire dans les années 1930 à 1970, le Terrazzo a été abondamment utilisé.

Il fait maintenant un retour ! La beauté du Terrazzo est le fait que vous pouvez « contrôler » sa production : la grosseur des paillettes, leurs couleurs, leur quantité.

Le terrazzo s'utilise partout : sol, mur, plan de travail, douche, vasque, mobilier, objets... tout est possible.

Vous pensez que ce choix est une fantaisie trop osée pour vous ? Vous avez peur que cette tendance s'essoufle et de regretter votre choix ? Pourquoi choisir un intérieur neutre et ordinaire quand on peut apporter de la personnalité et de la classe avec une matière authentique qui a déjà traversé les siècles ? Osez !

La Revue de l'immobilier Groupe C2i est un magazine mis gratuitement à votre disposition.  
Création : Pôle communication (Groupe C2i) Tirage : 10.000 exemplaires. Photos : crédits Photos Fixabay / freepik / Shutterstock  
Toute reproduction, par quelque procédé que ce soit, est strictement interdite. / Ne pas jeter sur la voie publique