KERMARREC
habitation



LIVRE BLANC

Vendre sa résidence principale : le guide pour un projet immobilier réussi



Sommaire

01. Faut-il vendre sa résidence principale avant d'acheter ?

→ Lire cette partie

02. Les étapes d'une vente de résidence principale réussie

→ Lire cette partie



03. Les raisons de confier la vente de votre résidence principale à Kermarrec Habitation

→ Lire cette partie

04. Changer de résidence principale : bien préparer son projet d'achat

→ Lire cette partie

Introduction

Événement majeur dans la vie de nombreux Français, la vente de sa résidence principale est source d'interrogations. Comment gérer cette vente ? Comment s'occuper en parallèle de l'achat d'une nouvelle résidence principale ? Doit-on vendre avant d'acheter ? Il n'est pas toujours simple de prendre en charge ces démarches. **C'est pourquoi les Français font le choix de se faire accompagner par des conseillers immobiliers** capables de leur proposer une solution clé en main.

Du financement à la recherche d'acheteurs en passant par la recherche d'un nouveau logement et la signature des différents documents officiels, **l'agent immobilier est un partenaire rassurant.**

Chaque année, des milliers de ménages sautent le pas et envisagent une nouvelle vie. Vendre pour acheter plus grand, quitter la ville pour la campagne, trouver un bien immobilier qui répond aux évolutions des familles, **il existe de nombreuses raisons de vendre sa résidence principale**, et tout autant de faire appel à Kermarrec Habitation !



Suite

Vous êtes prêt à vendre votre résidence principale pour trouver un nouveau bien immobilier qui répond à toutes vos exigences ? **Kermarrec Habitation vous guide pour une opération immobilière en toute sérénité.**

Tous ces événements de la vie, toutes ces situations singulières ont une incidence sur la façon de réaliser un projet immobilier. Les enjeux et les problématiques sont distincts dans chacune de ces situations.



01. Faut-il vendre sa résidence principale avant d’acheter ?

Vendre avant d’acheter pour mieux connaître votre budget

Acheter avant de vendre et souscrire un prêt relais

Pourquoi acheter avant de vendre ?

C’est la première question que se posent les ménages au moment de changer de logement. Certains préfèrent vendre avant d’acheter, quitte à **prendre le risque de ne pas trouver leur nouvelle résidence principale** et de devoir chercher une solution temporaire. D’autres sont plus rassurés par un achat avant de vendre.

Toutefois, cela peut poser problème sur le plan financier. **Faisons un point sur ces deux options et sur la meilleure solution selon votre profil.**

VENDRE AVANT D’ACHETER POUR MIEUX CONNAÎTRE VOTRE BUDGET

C’est ici le marché immobilier qui va déterminer si la vente de votre résidence principale avant même d’avoir trouvé un autre bien est une opération judicieuse.

Lorsque vous mettez en vente votre logement, vous le faites estimer par un agent immobilier. **Ce conseiller connaît parfaitement le marché local** et saura, selon les caractéristiques de votre bien, définir un prix de vente juste. De prime abord, **vous avez donc une idée du budget dont vous disposerez pour votre nouvelle acquisition.**



Toutefois, cela présente une limite. Si le marché immobilier local n'est pas très actif et si les offres sont bien plus nombreuses que la demande, la vente de votre bien immobilier pourrait être plus longue que prévu. **En revanche, lorsque la demande est plus forte, il est parfois intéressant de revoir le prix de vente à la hausse.**

Pour limiter le risque, faites appel à un agent immobilier qui saura, au-delà de l'évaluation de votre bien immobilier, **déterminer la tendance du marché dans votre ville** et définir le potentiel de vente de votre bien à court terme.

ACHETER AVANT DE VENDRE ET SOUSCRIRE UN PRÊT RELAIS

Lorsque vous envisagez l'achat d'une nouvelle résidence principale, si vous ne souhaitez pas attendre d'avoir vendu votre bien immobilier, une solution financière existe : **le crédit relais.**

Le principe est le suivant : **vous empruntez sur une courte durée** (moins de 24 mois généralement) afin de financer l'achat de votre nouveau bien immobilier.

Le montant de ce prêt relais est défini selon la valeur de votre bien actuel. La banque prend généralement en compte **70 % de cette valeur** estimant que si le bien n'est pas vendu rapidement, son prix peut être revu à la baisse.



Dès lors que votre résidence principale est vendue, **vous remboursez le prêt relais immédiatement. Ce crédit ne prévoit pas d'indemnités de remboursement anticipé.** Pour éviter un endettement trop important, vous ne remboursez pour ce prêt relais que le montant des intérêts et de l'assurance emprunteur.

En contrepartie, ce prêt est proposé à un taux peu avantageux, il est donc préférable de vendre rapidement le bien immobilier que vous possédez actuellement. L'intervention d'un agent immobilier peut accélérer le processus et vous permettre de rembourser ce prêt dans les meilleurs délais.

POURQUOI ACHETER AVANT DE VENDRE ?

Si cette solution engendre la plupart du temps la nécessité de souscrire un prêt relais, elle offre un avantage considérable : **vous pouvez saisir les meilleures opportunités.** Si vous avez des exigences importantes quant aux caractéristiques de votre nouvelle résidence principale et à sa localisation, vous pouvez rencontrer des difficultés à trouver un bien qui vous correspond.



Si vous avez le coup de cœur lors d'une visite et que le prix est en adéquation avec votre budget, vendre avant d'acheter permet de ne pas rater une opportunité qui ne se représentera peut-être pas ensuite.

02. Les étapes d’une vente de résidence principale réussie

Estimer le bien immobilier

Regrouper tous les documents nécessaires à une vente

Mettre le bien en vente

Assurer les visites

Entrer en contact avec un notaire



Vous êtes prêt à sauter le pas et à mettre en vente votre résidence principale pour en acheter une nouvelle ? Nous vous invitons à **bien respecter les différentes étapes de la vente.**

ESTIMER LE BIEN IMMOBILIER

C'est un premier point essentiel qui va vous permettre ensuite de mettre votre bien immobilier en vente. Si ce n'est pas la méthode la plus fiable, il reste possible d'estimer soi-même un bien. Il faut pour cela être vigilant et prendre en compte des paramètres objectifs.

Seul le marché détermine le prix de votre bien. Pour un acheteur, il n'a pas de valeur sentimentale.

Pour réaliser une bonne estimation, il est nécessaire de lister les caractéristiques de votre logement :

- La surface du bien ;
- Sa typologie ;
- Ses atouts éventuels (un extérieur, une cave, une place de parking, un garage, etc.) ;

- La qualité de l'isolation ;
- Etc.

Ensuite, vous devez vous intéresser au marché immobilier local et prendre en compte :

Le prix moyen au m² d'un bien immobilier dans votre commune ;

Les logements en vente dans votre quartier à caractéristiques équivalentes.

Tous ces éléments vont vous permettre d'avoir une idée du prix auquel votre résidence principale peut être vendue.

Pour plus de sécurité, vous pouvez également **faire appel à un agent immobilier qui connaît parfaitement votre secteur** et saura estimer au plus juste votre bien. Car le risque d'une surestimation est bien réel.

Un bien vendu au prix du marché va attirer 60 % des acquéreurs potentiels et engendrer ainsi de nombreuses visites. Pour un bien estimé à 15 % au-dessus de sa valeur réelle, seuls 10 % des acquéreurs potentiels se manifesteront.



REGROUPER TOUS LES DOCUMENTS NÉCESSAIRES À UNE VENTE

Lorsque vous vendez un bien immobilier, qu'il s'agisse d'une résidence principale, secondaire ou d'un investissement locatif, un certain nombre de documents seront demandés par les acquéreurs et par le notaire. **La liste des documents nécessaires est la suivante (non exhaustive) :**



Le titre de propriété ;



Une copie de la pièce d'identité de chacun des propriétaires vendeurs ;



L'avis de taxe foncière ;



Les factures des travaux réalisés, et surtout ceux réalisés au cours des 10 dernières années qui font l'objet d'une garantie décennale (celle-ci protègera le nouvel acquéreur) ainsi que les déclarations d'achèvement des travaux ;

Les diagnostics immobiliers : diagnostic de performance énergétique (DPE), diagnostic électricité (et gaz selon le logement), diagnostic plomb, amiante, diagnostic relatif à la présence de termites dans les zones déclarées, état de risques et pollution, état d'assainissement non collectif pour les maisons non raccordées au tout à l'égout), diagnostic bruit dans certains environnements ;

Les plans du bien et des servitudes éventuelles ;

Le règlement de copropriété le cas échéant.

METTRE LE BIEN EN VENTE

C'est le moment de passer à l'étape suivante : **la mise en vente du bien immobilier.**

En premier lieu, vous devrez prendre des photos. Dans votre résidence principale, vous avez personnalisé votre lieu de vie, **n'hésitez pas à le dépersonnaliser un minimum** (en retirant notamment vos photos de famille) afin d'aider l'acheteur à mieux se projeter. **Faites des photos lorsqu'il fait jour** et assurez-vous de bien montrer les volumes de vos pièces.

Ensuite, **publiez une annonce sur différents sites internet** en veillant à bien décrire votre logement et à indiquer tous les éléments qui vont donner envie aux acheteurs potentiels de vous contacter.

ASSURER LES VISITES

Étape importante, la visite doit donner envie à l'acheteur de faire une offre. **Voici quelques points importants à prendre en compte pour une visite réussie :**

- Faire visiter la journée si votre logement est très lumineux ;
- Bien mettre en avant les atouts de votre bien immobilier ;
- Laisser le temps au potentiel acquéreur de s'imprégner des lieux ;
- Ne pas survendre votre bien ;
- Être capable de présenter le dossier de vente si besoin.



Bon à savoir

il est avéré que les acheteurs sont plus à l'aise lorsque le propriétaire n'est pas présent, confier votre vente à un agent immobilier peut être la solution.

ENTRER EN CONTACT AVEC UN NOTAIRE

Si vous avez reçu une offre, vous devez la matérialiser par **la signature d'un compromis de vente**, **puis, à terme, par un acte de vente définitif**. Il est ici indispensable de faire appel à un notaire qui va rédiger les actes et faire les vérifications nécessaires (hypothèques, servitudes, droit de préemption, etc.).



03. Les raisons de confier la vente de votre résidence principale à Kermarrec Habitation

Une valorisation du bien pour vendre plus vite

Un réseau pour trouver rapidement des acquéreurs

Ne pas commettre d'erreurs

Quelle différence entre un agent immobilier et un négociateur ?



Vous l'aurez compris, le processus de mise en vente de votre résidence principale est assez fastidieux et particulièrement chronophage. Pourquoi ne pas nous confier votre projet afin de bénéficier d'une prestation clé en main ?

Vous doutez de l'intérêt de l'intervention d'un agent immobilier et pensez que vendre seul est plus pertinent ? **Voici quelques raisons pour faire appel à nos services.**

UNE VALORISATION DU BIEN POUR VENDRE PLUS VITE

Vous avez besoin de vendre une maison ou un appartement rapidement pour changer de résidence principale ?
Nos négociateurs sauront **vous conseiller pour mettre en avant votre logement.** Parfois, **quelques travaux suffisent à déclencher le coup de cœur**, notamment dans la cuisine et la salle de bains, deux pièces qui ont un impact majeur sur la vente.

Nous vous aidons à valoriser les espaces et les volumes de vos pièces, mais aussi à bien mettre en avant votre extérieur. Notre expertise nous permet de mieux connaître les attentes des acquéreurs pour répondre à leurs exigences.

UN RÉSEAU POUR TROUVER RAPIDEMENT DES ACQUÉREURS

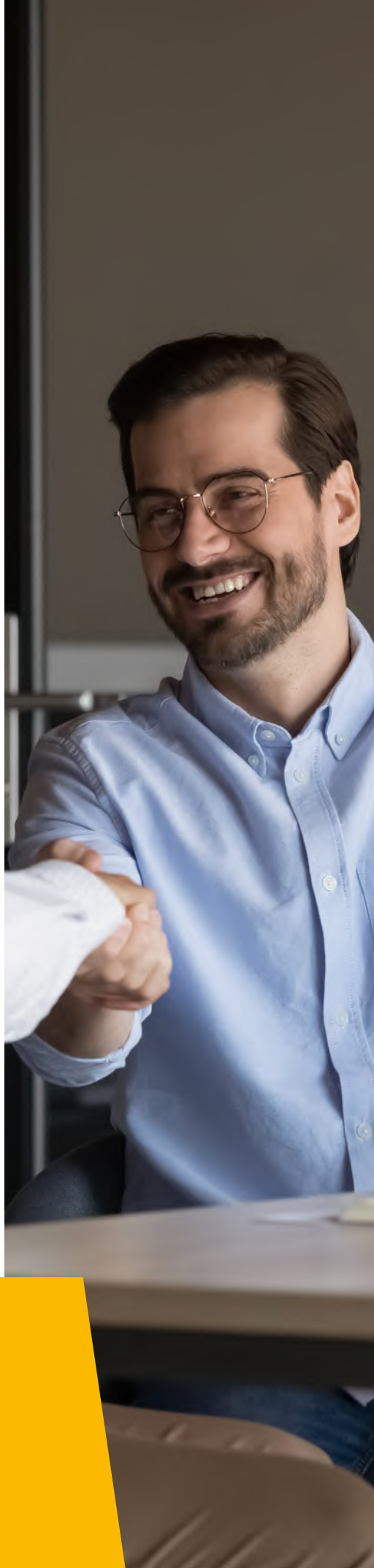
Lorsque vous nous confiez un bien immobilier pour le vendre, **nous rédigeons une annonce complète que nous publions sur différents supports** pour toucher un large public. Mais ce n'est pas tout.
Nous disposons d'un réseau très actif avec de nombreux agents immobiliers et des portefeuilles de clients éventuels qui, pour certains, n'attendent que votre bien pour concrétiser leur projet immobilier. **Avec un agent immobilier, vous pouvez espérer vendre plus vite pour racheter un bien.**

NE PAS COMMETTRE D'ERREURS

Lorsque vous envisagez de vendre seul, votre bien immobilier, vous manquez en toute logique d'expérience dans la vente et pouvez commettre des erreurs qui vont remettre en cause votre projet de changement de résidence principale.

Parmi les erreurs les plus fréquemment commises par les vendeurs, citons :

- **La surestimation du bien immobilier** qui va réduire considérablement le nombre de visites ;



- **La sous-estimation du bien** qui va permettre une vente rapide, mais qui va vous faire perdre des milliers d'euros, voire plus ;

- **Survendre leur bien immobilier.** Un agent immobilier sera perçu comme un interlocuteur plus neutre et plus factuel ;

- **Une annonce mal rédigée** qui va détourner les potentiels acheteurs vers d'autres annonces ;

- **Des photos qui ne mettent pas en valeur le bien ;**

- **Une mauvaise prise en compte de la capacité financière** de l'acheteur, ce qui va engendrer une perte de temps considérable. Un agent immobilier analyse en profondeur la capacité de financement de l'acheteur et s'assure que son crédit ne sera pas refusé.



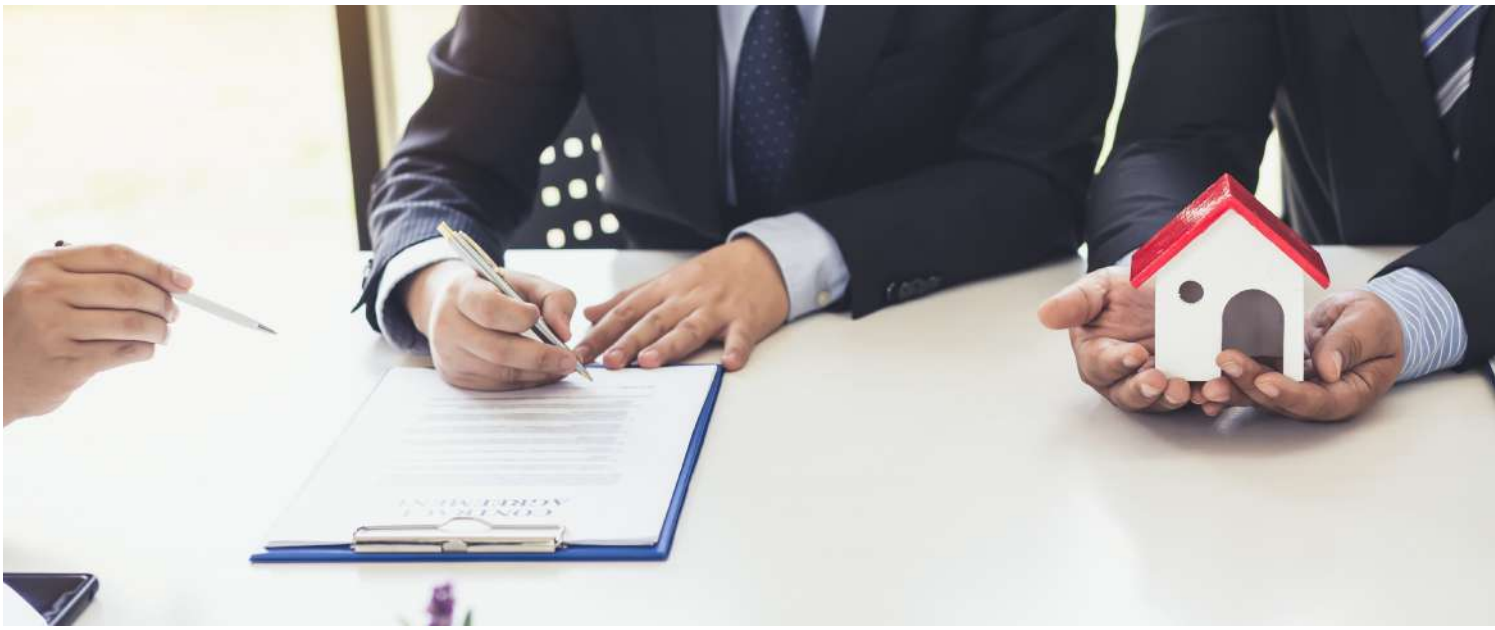
QUELLE DIFFÉRENCE ENTRE UN AGENT IMMOBILIER ET UN NÉGOCIATEUR ?

Si vous décidez de faire appel à un expert de l'immobilier, il nous semble important de distinguer deux profils : **l'agent immobilier et le négociateur immobilier.**

Le négociateur immobilier n'est pas un agent immobilier. Il peut s'agir d'un salarié d'une entreprise ou d'un acteur indépendant à qui l'agent immobilier va déléguer le mandat confié par ses clients. En clair, le négociateur est un sous-traitant de l'agent immobilier.

Autre point important : l'**agent immobilier est titulaire d'une carte professionnelle** et son activité est régie par la loi Hoguet. Cette activité est particulièrement réglementée et sa responsabilité est importante auprès de ses clients acheteurs et vendeurs.

Enfin, tandis que l'agent immobilier est habilité à rédiger un compromis de vente, le négociateur doit passer par un notaire pour la signature de cet acte.



04. Changer de résidence principale : bien préparer son projet d'achat

Bien définir votre budget

Déterminer les critères de choix de votre nouvelle résidence principale

Kermarrec Habitation : un accompagnement expert pour l'achat de votre nouvelle résidence principale



Si la vente de votre résidence principale doit respecter un certain nombre d'éléments pour un projet réussi, il en va de même si vous souhaitez acheter un nouveau bien immobilier. Là encore **l'intervention d'un agent immobilier s'impose pour vous faire gagner un temps précieux et vous aider à trouver le bien de vos rêves.**

BIEN DÉFINIR VOTRE BUDGET

Pour acheter votre nouvelle résidence principale, il est nécessaire de **connaître votre budget avant d'entamer les recherches.** Inutile de chercher des biens immobiliers qui vont créer le coup de cœur alors que vous ne pourrez pas les acquérir. **Pour définir ce budget, deux éléments sont à prendre en compte :**

Le prix de vente de votre résidence principale actuelle grâce à une estimation par un agent immobilier ;

Votre capacité de financement si vous souhaitez acheter un bien plus cher.

Nos agents sont à même de **vous guider pour connaître votre capacité de financement,** même si la décision finale reviendra à votre banque. Pour estimer votre budget, nous vous invitons à regrouper les documents suivants :

- **Vos tableaux d'amortissement** des crédits en cours ;
- **Vos 3 derniers bulletins de salaire** ou votre dernier bilan si vous êtes indépendant ;
- **Votre dernier avis d'imposition.**

DÉTERMINER LES CRITÈRES DE CHOIX DE VOTRE NOUVELLE RÉSIDENCE PRINCIPALE

Avant de vous lancer, prenez le temps de lister toutes les caractéristiques du bien immobilier que vous recherchez, cela permet à votre agent immobilier de cibler de suite votre demande et de trouver des biens adaptés à votre profil.



Les éléments importants sont les suivants :



L'adresse de votre future résidence principale : vendre pour acheter une nouvelle résidence principale est parfois nécessaire pour vous rapprocher de votre lieu de travail, de l'école de vos enfants, des transports en commun ;



La superficie de votre logement : si vous recherchez plus grand que ce que vous possédez actuellement, estimez la surface qui serait nécessaire pour un quotidien dans les meilleures conditions ;



Le nombre de chambres : votre famille évolue et vous avez besoin de plus de chambres, déterminez le nombre nécessaire entre chambre parentale, chambre d'enfants, voire chambre d'amis si des proches viennent de loin ;



La configuration du logement : suite parentale, cuisine ouverte, exposition, listez une fois de plus ce qui compte pour vous ;

La présence d'un extérieur : si vous recherchez un appartement avec balcon ou une maison avec jardin, c'est un critère essentiel à mettre en avant ;

La présence d'une cave ou d'un garage pour un appartement, surtout dans les centres des grandes villes.

Lorsque vous réalisez cette liste, nous vous conseillons de **cocher les critères qui peuvent faire l'objet d'un compromis.** En effet, il n'est pas toujours simple de trouver la résidence principale qui coche tous les critères, notamment pour des raisons budgétaires.



KERMARREC HABITATION : UN ACCOMPAGNEMENT EXPERT POUR L'ACHAT DE VOTRE NOUVELLE RÉSIDENCE PRINCIPALE

Grâce à notre réseau de conseillers, nous saurons **vous accompagner pour trouver votre nouvelle résidence principale.** Faire appel à un agent immobilier permet en effet d'accéder à une liste de biens en vente, et même de logements qui ne sont pas encore sur le marché parce que le mandat vient seulement d'être signé.

Vous augmentez vos chances de trouver un logement adapté à vos besoins. Mais ce n'est pas tout. Il n'est pas toujours aisé de se projeter, vous pourriez être amené à ne pas visiter un bien qui, de prime abord, ne semble pas vous correspondre. **L'agent immobilier est force de proposition,** il saura vous aider à mieux envisager les modifications possibles pour adapter le bien en vente à vos exigences afin que votre résidence principale soit conforme à vos attentes.



Enfin, **une agence immobilière a un devoir de conseil.** Elle est tenue de vous faire part des éventuels défauts d'un bien immobilier afin que vous achetiez en connaissance de cause, ce qui ne sera pas toujours le cas dans le cadre d'une vente entre particuliers. En effet, le vendeur n'osera pas mettre en avant les points faibles de son logement, ce qui pourrait être préjudiciable à terme et engendrer des litiges. Avec un agent immobilier, **vous bénéficiez d'un conseil avisé et neutre.** Il agit en toute indépendance à la fois dans l'intérêt du vendeur et de l'acheteur.



En résumé

Vous l'aurez compris, **vendre votre maison ou appartement pour acheter une nouvelle résidence principale est un projet immobilier d'ampleur.** Toutefois, en étant parfaitement accompagné par des conseillers immobiliers, ce projet devient beaucoup plus simple. Vous gagnez du temps, vous mettez toutes les chances de vendre vite et d'acheter tout aussi rapidement.

Grâce à une agence immobilière, vous bénéficiez d'une solution clé en main et n'avez pas à gérer les démarches administratives, notamment la relation avec le notaire qui va acter la vente et l'achat.

Enfin, la mission de conseil de l'agent immobilier en fait un acteur neutre qui va vous accompagner en toute objectivité pour la réussite de votre projet immobilier.





N° de téléphone : 02 23 30 23 30

Adresse email : service-client@kermarrec.fr

Vous ne savez pas comment mettre en œuvre la vente de votre résidence principale en Bretagne ? **Contactez-nous pour optimiser chaque étape de votre projet** ou retrouvez notre guide pour amorcer votre projet immobilier.

CONTACTEZ-NOUS

KERMARREC
habitation

www.kermarrec-habitation.fr