

# Le guide du vendeur

## **Préparer le logement**

Je valide mon projet de vente  
A quel prix, je peux vendre mon logement ?  
Je chiffre l'impact fiscal de ma vente  
Je rassemble les documents utiles  
Je fais les diagnostics immobiliers obligatoires  
Je propose la vente en priorité à mon locataire pour un logement secondaire

## **Organiser la préparation du bien**

Je prépare mon bien immobilier à la vente  
Je consulte les agences immobilières du secteur  
Je choisis mon agent immobilier de quartier  
J'affine le prix de la vente avec un expert de la zone géographique  
Je prends connaissance des frais d'honoraires et signe un mandat de vente  
Je gagne du temps avec Conceptimmobilier.com en optant pour le mandat d'excellence  
Je fais appel au service home staging de Conceptimmobilier.com pour vendre mieux

## **Rester attentif au projet**

Je collabore avec mon agent immobilier en confiance  
Je prends connaissance des comptes rendus et messages de mon agent immobilier  
Je suis réactif aux demandes des clients potentiels par l'intermédiaire du professionnel

## **Accepter la proposition d'achat et vendre**

Je valide une offre d'achat qui me convient  
Je communique toutes les pièces nécessaires à la vente à mon agent immobilier  
Je donne mes disponibilités pour la signature du compromis  
Je signe le compromis chez le notaire ou de façon distanciel  
Je prépare mon déménagement et consulte Conceptimmobilier.com pour un devis  
Je signe l'acte authentique de vente et remets les clés du bien au notaire  
Je reçois l'argent sur mon compte sans les frais d'agence