Mon RDV Immo
Ludovic Bouillot

MA FEUILLE DE ROUTE VENDEUR

De la préparation du projet à la signature définitive - les étapes à suivre et à cocher.

1 **Avant la mise en vente**

JE PRÉPARE MON PROJET

- ■ Définir mon calendrier de vente
- ■ Faire le point sur mon éventuel crédit restant
- ■ Identifier mon futur projet immobilier
- ■ Rassembler les premiers documents du bien
- ■ Vérifier ma situation en cas d'indivision ou de succession

2 **Première étape concrète**

J'ESTIME MON BIEN

- ■ Faire estimer la valeur du logement
- ■ Étudier les biens comparables
- ■ Tenir compte de l'état et des travaux éventuels
- ■ Définir un prix de commercialisation cohérent
- ■ Estimer les frais et la fiscalité éventuelle

3 **Avant la diffusion de l'annonce**

JE PRÉPARE LA MISE EN VENTE

- ■ Réunir le titre de propriété et les documents utiles
- ■ Réaliser les diagnostics nécessaires
- ■ Préparer les documents de copropriété si nécessaire
- ■ Effectuer les petites réparations utiles
- ■ Préparer et mettre en valeur le logement
- ■ Réaliser les photos et préparer l'annonce

4 **Pendant la mise en vente**

MON BIEN EST COMMERCIALISÉ

- ■ Publier l'annonce
- ■ Traiter les demandes
- ■ Organiser les visites
- ■ Transmettre les informations aux acquéreurs
- ■ Recueillir les retours après visite
- ■ Ajuster la stratégie si nécessaire

Ludovic Bouillot
Conseiller immobilier indépendant
06 64 41 75 96 | BSK Immobilier | MonRDV-immo.fr

5 Lorsqu'un acquéreur se positionne

JE REÇOIS UNE OFFRE D'ACHAT

- ■ Vérifier le montant proposé
- ■ Étudier le financement de l'acquéreur
- ■ Vérifier les éventuelles conditions
- ■ Accepter, refuser ou négocier l'offre
- ■ Transmettre les éléments nécessaires au notaire

6 Après accord sur l'offre

JE SIGNE L'AVANT-CONTRAT

- ■ Vérifier les informations du compromis ou de la promesse
- ■ Fournir les documents demandés
- ■ Signer l'avant-contrat
- ■ Suivre les éventuelles conditions suspensives
- ■ Rester disponible pour les demandes du notaire

7 Avant la vente définitive

JE PRÉPARE MON DÉPART

- ■ Organiser le déménagement
- ■ Libérer complètement le logement
- ■ Préparer clés, badges et télécommandes
- ■ Prévoir le relevé des compteurs
- ■ Organiser la dernière visite avec l'acquéreur
- ■ Conserver les justificatifs utiles

8 Jour J

JE SIGNE LA VENTE

- ■ Effectuer la dernière visite
- ■ Relever les compteurs
- ■ Signer l'acte authentique
- ■ Remettre toutes les clés
- ■ Conserver les documents de la vente

MES REPÈRES

Prix estimé :	_____ €
Prix de mise en vente :	_____ €
Date de mise en vente :	____ / ____ / _____
Offre acceptée :	_____ €
Date de l'avant-contrat :	____ / ____ / _____
Date prévisionnelle de signature :	____ / ____ / _____

À retenir : cette feuille de route est un document pratique et indicatif. Les étapes et délais peuvent varier selon le bien, la situation du vendeur, le financement de l'acquéreur et les formalités nécessaires à la vente.

Ludovic Bouillot
Conseiller immobilier indépendant
06 64 41 75 96 | BSK Immobilier | MonRDV-immo.fr