



MA CHECK LIST POUR VENDRE

LA FEUILLE DE ROUTE AVEC LE NOTAIRE

- **JE CONTACTE** le service négociation de mon notaire pour faire estimer mon bien

- **JE RANGE** et nettoie l'intérieur et l'extérieur. C'est une étape incontournable pour attirer le maximum d'acquéreurs, leur permettre de se projeter et tirer le meilleur prix de mon bien. Les photos réalisées par le négociateur et diffusées en seront d'autant plus réussies.

- **JE TRANSMETS** à mon notaire les pièces juridiques nécessaires :
 - pour la rédaction du mandat de mise en vente => mon état civil, le titre de propriété, le règlement de copropriété...

 - pour la constitution du dossier de mise en vente => le contrôle d'assainissement, la taxe foncière, le procès-verbal des 3 dernières assemblées générales, le règlement de copropriété ou lotissement, les plans et les diagnostics immobiliers.

- **JE VALIDE** l'offre d'achat que me soumet le négociateur pour stopper la commercialisation de mon bien : publicité et visites sont interrompues et je signe l'avant-contrat avec les conseils de mon notaire.

- **JE ME RAPPROCHE** de ma banque pour faire un point sur mon prêt immobilier en cours.

- **JE LIBÈRE** mon bien et enlève tous les meubles hormis ceux que j'ai convenu de laisser à l'acquéreur dans l'avant-contrat (ex : cuisine équipée, placards, éclairages...).

- **JE SIGNE L'ACTE DE VENTE ET REMETS** mes trousseaux de clés à l'acquéreur.

- **JE DONNE** mon RIB au notaire.

- **JE RÉSILIE** mes contrats d'eau, électricité, gaz... et d'assurance habitation

Vous souhaitez vendre un bien immobilier, contactez le service négociation (immobilier et expertise) d'une des études notariales référencées dans votre magazine.