



LE GUIDE DU PROPRIÉTAIRE

TRANSACTION • LOCATION • GESTION • SYNDIC

GOYARD & ASSOCIES

REAL ESTATE



goyardrealestate.com



LES QUATRE MOTS CLES DE L'AGENCE

• Respect :

Travailler au sein d'une société c'est savoir respecter son équipe, s'entraider, le partage et l'écoute.

• Valeurs :

Les acteurs de l'agence doivent représenter au mieux la profession Immobilière et le partage de nos valeurs dédiées à l'accueil, le sérieux et le dynamisme.

• Volonté :

Parce qu'avec la volonté, nous pouvons surmonter chaque épreuve, se surpasser et atteindre les objectifs que nous nous fixons.

• Disponibilité :

Nous devons être à l'écoute des besoins de nos clients, nous devons être réactifs pour la prise de rendez-vous et pour la transmission des informations, nous devons nous rendre disponibles pour effectuer des visites, pour vendre, pour conclure.



LES 10 ÉTAPES DE VOTRE PROCESSUS DE GESTION

1 • Bien choisir votre agence	page - 4
2 • Prendre rendez-vous avec le professionnel	page - 4
3 • Estimer votre bien	page - 5
4 • Constituer le dossier technique du bien	page - 6
5 • Mettre en valeur votre bien	page - 6
6 • Commercialiser votre bien	page - 7
7 • Visiter	page - 7
8 • Recevoir une candidature, l'accepter	page - 8
9 • Signer un bail	page - 8
10 • Effectuer un état des lieux	page - 9

Ce dossier vous permet de connaître les étapes à suivre, pour mettre votre bien en location et gestion en toute sérénité.



1 BIEN CHOISIR VOTRE AGENCE

Quelle est la réputation de l'agence?

Cette agence est-elle dotée d'un département spécialisé dans la location/gestion avec des professionnels ayant une connaissance parfaite des nombreuses lois encadrant ces activités ?

Quels moyens l'agence va-t-elle mettre en oeuvre pour louer votre appartement ? Photos professionnelles, stratégie de communication locale et internationale, étude de comparaison entre l'offre et la demande...

L'agence est-elle réactive ?

2 PRENDRE RENDEZ VOUS AVEC LE PROFESSIONNEL

Lors de sa venue, notre (votre) agent immobilier doit prendre du temps pour :

- Vérifier et vous conseiller sur la mise aux normes de votre appartement
- Vous rappeler les conséquences fiscales que peuvent avoir la mise en location de votre bien (impôts, plus-values...)
- Vous orienter sur les différents contrats de location possibles (meublé ou vide), en prenant en considération la fiscalité, la flexibilité et la cohérence de votre bien avec la demande du marché.

Goyard & Associés vous fournira une étude personnalisée vous permettant de vous orienter sur la solution la plus rentable adaptée à votre situation personnelle.



3 ESTIMER VOTRE BIEN

Nos objectifs sont de louer au juste prix, au plus vite, à des locataires de qualité.

Pour cela, il est indispensable de mettre votre bien sur le marché, celui-ci résultant d'une estimation basée sur les locations récentes, et la demande actuelle pour votre bien.

Une visite et une réunion seront effectuées avec nos collaborateurs pour discuter du bon prix.

Attention, les prix que vous voyez sur internet ou dans les vitrines n'ont souvent rien à voir avec les prix de location effectivement réalisés.

Deux erreurs sont à éviter :

- La sous-estimation, ayant pour effet d'accélérer la location. Attention, les lois en vigueur ne vous permettent plus d'augmenter ce prix par la suite lors d'une relocation ultérieure.
- La surestimation, malheureusement fréquemment pratiquée par les agents immobiliers qui veulent récupérer un mandat de location. Cette dernière pratique a des conséquences très négatives pour le propriétaire. Elle entraîne le plus souvent un temps de location beaucoup plus important avec un loyer final inférieur à ce qui aurait pu être obtenu avec un bon positionnement, en particulier dans un marché stagnant ou baissier. Par ailleurs, en cas de location sensiblement au-dessus du prix du marché, les locataires en place seront incités à quitter le bien pour un autre plus compétitif, entraînant une vacance locative coûteuse. (Relocation, travaux...)



4 **CONSTITUER LE DOSSIER TECHNIQUE DU BIEN**

Etape indispensable pour louer votre bien dans les meilleures conditions. En effet, c'est la garantie d'une bonne négociation et de relations apaisées avec vos locataires durant toute la durée du bail. Toute information non communiquée en amont est de nature à fragiliser la réalisation de la location et à entraîner une renégociation du loyer au moment de la signature du bail.

Nos collaborateurs Goyard & Associés vous aideront à constituer ce dossier.

5 **METTRE EN VALEUR VOTRE BIEN**

Faire une bonne impression est indispensable pour réaliser une location dans les meilleures conditions et ne pas compromettre l'effet de nouveauté de votre appartement sur le marché.

Pour cela, il faut reconnaître les qualités de votre bien, et savoir les mettre en valeur auprès de vos candidats potentiels.

Il faut également donner un maximum d'informations : informations, photos de qualité sont des outils indispensables et extrêmement efficaces.



6 COMMERCIALISER VOTRE BIEN

La stratégie de commercialisation doit être établie avec votre agent immobilier en fonction de vos objectifs et contraintes.

Assurez-vous que la visibilité de votre bien sera optimale grâce à une large communication (sites internet partenaires, panneaux publicitaires, vitrines constamment mises à jour) et au fichier clients de l'agence (clients locaux, internationaux, mais aussi agences de relocation et sociétés plaçant des expatriés).

7 VISITER

Assurez-vous que l'agence ne fasse pas de visite groupée, car la visite est un moment clef qui permettra ou non au futur locataire de se projeter dans votre bien.

Les règles pour une bonne visite :

- Elle doit être individuelle, pour permettre de juger au mieux la cohérence du candidat par rapport aux critères de votre appartement. Elle permet aussi au candidat d'exposer sa situation financière en toute sécurité et discrétion.
- Un appartement propre, bien rangé, le plus neutre possible en matière de décoration.
- Sachez que près de 30% des visites sont réalisées en dehors des horaires de bureau, c'est pourquoi Goyard & Associés organise des visites toute la journée de 8h30 à 19h non-stop et le samedi sur rendez-vous.



8 RECEVOIR UNE CANDIDATURE

Suite à la réception d'une candidature, le gestionnaire de votre secteur doit contrôler avec soin les pièces transmises et accompagner le propriétaire dans son choix. Il faut notamment vérifier la solvabilité du candidat, sa motivation, la cohérence générale de son dossier, et effectuer les vérifications d'usage auprès de l'employeur.

Avoir un bon locataire est indispensable pour une location sécurisée et rentable sur le long terme.

9 SIGNER UN BAIL

Une fois la candidature validée, l'agence rédige un contrat de location constamment remis à jour (loi ALUR) par notre service juridique, reprenant toutes les conditions ainsi que les informations sur le bien.

Une bonne agence devrait également se charger d'effectuer les obligations administratives nombreuses (envoi d'avis de déménagement aux services fiscaux, transfert EDF, assurance, contrat d'entretien chaudière, etc...). Goyard & Associés se met à votre disposition pour vous soulager dans ces démarches administratives.



10 EFFECTUER UN ÉTAT DES LIEUX

L'état des lieux est très important car c'est le document de référence en cas de litige tout au long du bail. Il permettra d'éventuelles retenues en cas de dégradation.

Pour cela, votre agence se doit d'effectuer un état des lieux très précis, détaillé, avec des photos et un inventaire des éléments présents dans l'appartement, ce afin d'offrir une totale sécurité pour le propriétaire.

Nous utilisons un outil sécurisé sur Ipad qui nous permet de noter l'ensemble des informations et de prendre autant de photos qu'il en est nécessaire.

Le tout vous sera transmit par mail et archivé sur un serveur Goyard & Associés.



IMMOBILIER

TRANSACTION • GESTION • SYNDIC • LOCATION

goyardrealestate.com

Aix-en-Provence

33 Bd. du Roi René
13100 Aix en provence
04 42 96 61 89

Saint-Maximin-La-Sainte-Baume

27 Hameau Colbert
Route de Barjols 83470
Saint-Maximin-La-Sainte-Baume
04 94 78 74 02

Luyes

33 Bis route de Marseille
13080 Luyes
04 42 50 50 80

Paris

86 Boulevard Malesherbes
75008 Paris
01.42.25.80.09

Luxembourg

23 Rue Adolphe Krieps
Luxembourg L-4605
+352 5a8 08 40