

Check-list à l'attention des vendeuses et des vendeurs

Vous souhaitez vous charger vous-même de la visite immobilière ? Dans ce cas, prenez garde aux points suivants :

- **Préparer les documents de vente** : avant la visite, rassemblez l'ensemble des documents importants pour la vente. En voici quelques exemples :
 - [Dossier de vente](#)
 - [Extrait du registre foncier](#)
 - Plan cadastral
 - Certificat CECB (certificat énergétique cantonal des bâtiments officiel), s'il existe
- **Organiser les visites** : décidez-vous entre visites individuelles et visites groupées. Définissez des créneaux horaires raisonnables pour les visites.
- **Prendre connaissance du plan de financement** : informez-vous avant la visite sur le plan de financement de vos acheteurs potentiels. Il ne sera peut-être pas encore finalisé à ce stade, mais vous pourrez ainsi distinguer les personnes réellement intéressées par le bien de celles qui n'ont d'autre motivation pour la visite que leur curiosité.
- **Remettre le bien en état** : réalisez les éventuels derniers travaux de rénovation en vue de la vente. Faites le ménage de fond en comble et mettez votre bien en avant pour la visite.
- **Préparer ses réponses** : les personnes intéressées vous poseront des questions pendant la visite. Préparez-vous-y.