



GUIDE DU PROPRIÉTAIRE

Les étapes à connaître pour mettre en location et en gestion vos biens

Junot
IMMOBILIER

Junot.fr

Ce guide détaille
les étapes pour mettre en
location et en gestion vos biens
immobiliers, en toute sérénité.

LES 10 ÉTAPES DE VOTRE PROCESSUS DE GESTION

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

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, plans, stratégie de communication locale et internationale...
- L'agence est-elle réactive ?

2. RENDEZ-VOUS AVEC LE PROFESSIONNEL

Lors de sa venue, l'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.
- Junot vous fournira une étude personnalisée vous permettant de vous orienter sur la solution la plus rentable adaptée à votre situation personnelle.

ESTIMER VOTRE BIEN 3

Votre objectif devrait être de louer au meilleur prix, au plus vite, à des locataires de qualité.

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

Soyez exigeants, demandez les références sur lesquelles s'appuient les valeurs qui vous sont données. 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 écueils 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...)

CONSTITUER LE DOSSIER TECHNIQUE DU BIEN 4

Etape parfois négligée, elle est pourtant 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.

Votre conseiller Junot vous aidera 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 locataires potentiels.

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

6. COMMERCIALISATION DE 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)

LES VISITES 7

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 Junot organise des visites toute la journée de 8h30 à 19h non-stop.

RECEVOIR UNE CANDIDATURE 8

Suite à la réception d'une candidature, l'agence 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...). Junot est l'une des seules agences à le faire pour vous.

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.

Junot est l'une des rares agences à ne pas sous-traiter ces états des lieux et à réaliser un reportage photographique.



VENTE · LOCATION · GESTION

Junot.fr

VENTES

28, rue du Cherche Midi - 6°
01 45 49 20 20

62, rue des Martyrs - 9°
01 53 21 81 21

69, av. Paul Doumer - 16°
01 45 03 10 00

110, av. de Villiers - 17°
01 43 80 10 00

27, av. Junot - 18°
01 42 55 20 00

19, rue Lepic - 18°
01 42 52 40 00

2, av. de Villiers - 17°
01 42 94 10 00