



**ADEN IMMOBILIER**

PARIS - BERLIN



# **Vendre son bien immobilier sans agence**

À savoir

[www.aden-immo.com](http://www.aden-immo.com)

# Introduction

Ce guide d'ADEN IMMOBILIEREN vous explique les clés de la vente d'un appartement à Berlin pour pouvoir vendre sans agence. **Que faut-il savoir sur l'immobilier de particulier à particulier en Allemagne ?**

Pour réussir la vente d'un appartement à Berlin sans agence, il faut bien comprendre le rôle de l'agence immobilière en Allemagne. ADEN vous explique les clés de la vente de particulier à particulier en Allemagne : **quelles sont les règles et les procédures à connaître ? Comment bien vendre un appartement à Berlin ?**

En bref, il s'agit de :

- >> **réussir à évaluer son bien** au juste prix
- >> **mettre en valeur son appartement** grâce à un home staging judicieux
- >> **bien présenter ses annonces avec des photos** de qualité et un plan au sol
- >> **toucher tous les portails d'annonces** en ligne
- >> **se libérer pour faire visiter le bien** pendant la journée
- >> **être à l'écoute des acheteurs potentiels** et de leur feedback
- >> **comprendre le processus de vente** en Allemagne (sans réservation possible !)
- >> **réunir les documents nécessaires** et organiser les rendez-vous chez le notaire
- >> **faire les dernières vérifications** et remettre les clés

## Comment vendre sans agence en Allemagne ?

**Avant de penser à la vente d'un appartement à Berlin, il est important de comprendre le fonctionnement du marché immobilier local. De nombreuses questions vont se poser au cours du processus de vente de particulier à particulier :** quelle est la meilleure période pour vendre ? Combien de temps prévoir pour mener à bien une transaction immobilière ? Comment présenter son bien sous le meilleur jour ? Comment savoir quel sera le meilleur prix de vente d'un appartement à Berlin ? Que faut-il savoir sur la législation et sur la fiscalité de l'immobilier en Allemagne ?

Chaque situation demande des réponses bien spécifiques. Étant donné que la vente d'un appartement à Berlin n'est pas une chose à prendre à la légère, il est important de se renseigner au préalable. **Vendre sans agence en Allemagne implique donc beaucoup d'engagement personnel de la part du propriétaire : des connaissances du marché immobilier local, mais aussi du temps disponible et une bonne dose de diplomatie.**

**Consultez tous nos articles sur le marché immobilier berlinois, sur la fiscalité allemande et les outils de marketing immobilier en Allemagne sur notre site internet: [www.aden-immo.com](http://www.aden-immo.com)**



# Que fait l'agence immobilière pour vendre un appartement à Berlin ?

Souvent, **lorsqu'un propriétaire souhaite vendre un appartement sans agent immobilier, c'est en pensant pouvoir gagner le montant de la commission sur le prix de la vente (environ 7% à Berlin). Mais ce tarif correspond à un travail bien précis qui comprend plusieurs étapes.** Lorsqu'ils prennent en charge la vente d'un appartement, les agents immobiliers (Maklers en allemand) accomplissent de nombreuses tâches : tout d'abord, ils évaluent un bien au meilleur prix, c'est à dire qu'ils estiment les qualités du bien en rapport avec la demande du marché local à un moment donné. C'est une étape cruciale pour vendre bien et rapidement. Ensuite, ils rassemblent tous les documents nécessaires au dossier (plan au sol et photographies professionnelles, par exemple). Cela peut être difficile à obtenir lorsqu'il s'agit de documents détenus par la copropriété, comme le budget de l'immeuble ou la déclaration de division.

Ainsi, **pour bien vendre, soyez préparé à être persévérant avec la copropriété, avec les notaires et les employés municipaux, et enfin avec les acheteurs potentiels.** Il peut être parfois difficile d'obtenir tous les documents et de parvenir à ses objectifs, mais ayez confiance et insistez. **C'est ici que l'on réalise le véritable travail des agents immobiliers : ils accompagnent le processus jusqu'à la fin, en relançant les bureaux, les notaires, les acheteurs potentiels, pour obtenir gain de cause et finaliser la vente.**



# 1. Faire évaluer son bien par un professionnel pour trouver le juste prix

Le marché immobilier n'est pas un marché économique ordinaire. **Bien sûr, certains facteurs influencent le prix de vente de manière prévisible : la taille, la localisation, les prestations comme un ascenseur ou un balcon...** Mais les règles de l'offre et de la demande sont moins faciles à comprendre dans l'immobilier. **Pourquoi ? Simplement parce que chaque bien est unique, et chaque acheteur est unique.** La vente d'un appartement à Berlin ne requiert qu'un seul acheteur, mais il faut trouver le bon, et dans le meilleur délai !

Alors, comment déterminer le juste prix de votre bien immobilier ? **La première chose à faire est bien sûr de comparer avec des appartements actuellement "similaires". Mais attention, il n'est pas dit qu'ils se soient finalement vendus au prix indiqué sur l'annonce !** Une autre indication est de calculer le prix global de vos investissements : le bien lui-même, les charges fiscales, les travaux effectués... **La plupart des vendeurs cherchent à vendre au moins pour la même somme qu'ils ont investi. Mais selon l'état du marché et selon la saison, vous pourrez espérer plus ou parfois malheureusement moins que cette somme.**

**Au final : il faut absolument comprendre le marché local et les attentes des acheteurs potentiels pour pouvoir évaluer un bien immobilier au juste prix.** Cependant, le marché immobilier reste un marché non transparent : chaque bien est unique, et personne n'a de visibilité sur l'ensemble des ventes immobilières à Berlin ! Il est donc impossible de comparer toutes les offres entre elles.

De plus, les situations évoluent très rapidement : les études réalisées pour un bien immobilier peuvent varier quasiment d'une semaine à l'autre. Bien sûr, **les prix moyens par quartier que l'on trouve sur les plateformes immobilières peuvent vous donner une idée, mais vous devez les prendre avec précaution.** Souvent, les immeubles en bon état et les immeubles en rénovation sont mis dans la même catégorie.

**N'hésitez donc pas à faire appel à des professionnels !** Si vous fixez un prix trop élevé, vous risquerez de décourager les acheteurs et de ne recevoir que peu de visites, après quoi le temps pressant vous seriez tenté de "brader" votre bien pour vendre plus rapidement. Certains acheteurs reconnaîtrons alors le bien, remarquerons la baisse de prix, et seront tentés de faire des offres encore plus basses !

**ADEN Immobilien réalise en moyenne plus de 200 ventes d'appartements par an à Berlin. Les agents immobiliers ont tous une expérience de plus de 100 ventes, ce qui leur donne une réelle compréhension du marché et des acheteurs.**



## 2. Comprendre que vendre sans agence ne signifie pas récupérer pour soi-même le montant des commissions

Le prix fixé par un professionnel sera beaucoup moins remis en question par les acheteurs qu'un prix fixé par un particulier. Néanmoins, quand les acheteurs font une offre écrite (donc officielle), ils peuvent proposer plus ou moins que ce qui est demandé pour le bien et négocier.

En revanche, les transactions de particulier à particulier à Berlin ne suivent pas les mêmes standards. **L'acheteur comme le vendeur cherchent, chacun, à économiser les commissions de l'agence, qui sont en général de 6% du prix de la vente + TVA (donc au total 7,14%).**

Lors de la vente d'un appartement à Berlin, le propriétaire aura vraisemblablement ajouté ces frais en plus de son estimation du bien. **Les acheteurs s'en doutent et feront des offres bien en-dessous du prix demandé.** Et ils feront une offre d'autant plus faible que le prix fixé par un particulier leur paraîtra moins fiable qu'un prix fixé par un professionnel.



### 3. Rassembler le dossier et répondre aux questions des acheteurs

Des acheteurs intéressés poseront beaucoup de questions auxquelles vous n'avez peut-être pas réfléchi. **Quand était la dernière rénovation des tuyaux de plomberie ? De quoi sont faits les murs et la toiture ? Comment fonctionne la copropriété, et comment évolue le plan économique du bien ? Combien y a-t-il dans la réserve de fonds ?** Il est très important de pouvoir répondre à ces interrogations. S'il y a des vices cachés (des informations qui n'ont pas été communiquées et qui n'étaient pas visibles lors des visites), le contrat de vente peut ensuite être annulé aux frais du vendeur. **Pour éviter ce scénario, il faut donc préparer un dossier informatif sur le bien immobilier, un processus que les agents immobiliers peuvent vous aider à anticiper.**

La vente d'un appartement à Berlin requiert en général :

- >> **Le cadastre et le plan (Grundrissplan)** : pour connaître la superficie exacte du bien par exemple.
- >> **La déclaration de division (Teilungserklärung)** : pour comprendre le fonctionnement de la copropriété et des parties communes (par exemple, comment sont partagés les escaliers ou les combles).
- >> **Un extrait de propriété (Grundbuchauszug)** : à retirer auprès des bureaux de la municipalité (Grundbuchamt) pour vérifier qu'il n'y ait pas d'hypothèque restant sur le bien par exemple. L'agent immobilier peut le récupérer pour vous.
- >> **Le compte rendu des réunions de copropriétaires (Eigentümersammlungsprotokolle)** : pour comprendre le fonctionnement de la copropriété, les travaux en cours et à venir concernant l'immeuble, etc.
- >> **Le budget financier de l'appartement (Wohngeldabrechnung), le budget financier de la copropriété (Wirtschaftsplan) ainsi qu'un compte rendu des réserves d'argent communes à la copropriété (Rücklagenübersicht)** : pour calculer les charges mensuelles moyennes et se rendre compte des travaux ou des rénovations à venir et donc de potentiels appels de charge.
- >> **L'évaluation de la consommation énergétique du bâtiment (Energieausweis)**
- >> **Un certificat d'assurance contre les risques d'incendie (Brandversicherungsurkunde)** : obligatoire en Allemagne, et souvent demandé par les banques avant d'attribuer un crédit immobilier aux acheteurs
- >> [le cas échéant] **Une copie du contrat de location si l'appartement est vendu loué**
- >> [si disponible] **Une description architecturale du bâtiment**, qui donne des informations sur l'infrastructure, le toit, l'historique des rénovations pour mieux comprendre la "santé" physique du bâtiment : en connaissant sa structure et sa construction, on peut mieux prévoir les travaux à venir.

i

Consultez **NOTRE GUIDE DU PROPRIÉTAIRE À BERLIN**  
pour plus d'informations !



## 4. Préparer son appartement avant la mise en vente : décoration et présentation

Les personnes qui cherchent à acheter un appartement à Berlin s'intéressent à l'espace et aux qualités de votre bien. **Il faut arriver à présenter son appartement de la manière la plus neutre possible pour attirer l'intérêt des acheteurs.**

**Pour préparer son appartement à la vente, il y a trois règles à suivre impérativement :**

**>> Faire de la place !**

**>> Opter pour un style de décoration neutre**, enlever tous les effets trop personnels (pour les photos de présentation comme pour les visites).

**>> Faire bonne impression !** Par exemple : repeindre les murs, réparer un robinet qui fuit, remplacer des carreaux cassés dans la salle de bain, etc.

Ces petits travaux peuvent faire une grande différence ! Ils vont permettre aux acheteurs de se projeter dans l'espace. **Les premières impressions comptent beaucoup : de belles photos incitent les acheteurs à lire l'annonce entière. Et pendant les visites, cela peut forger un coup de coeur ou au contraire une impression négative...**



## 5. Optimiser les photographies et la présentation du bien

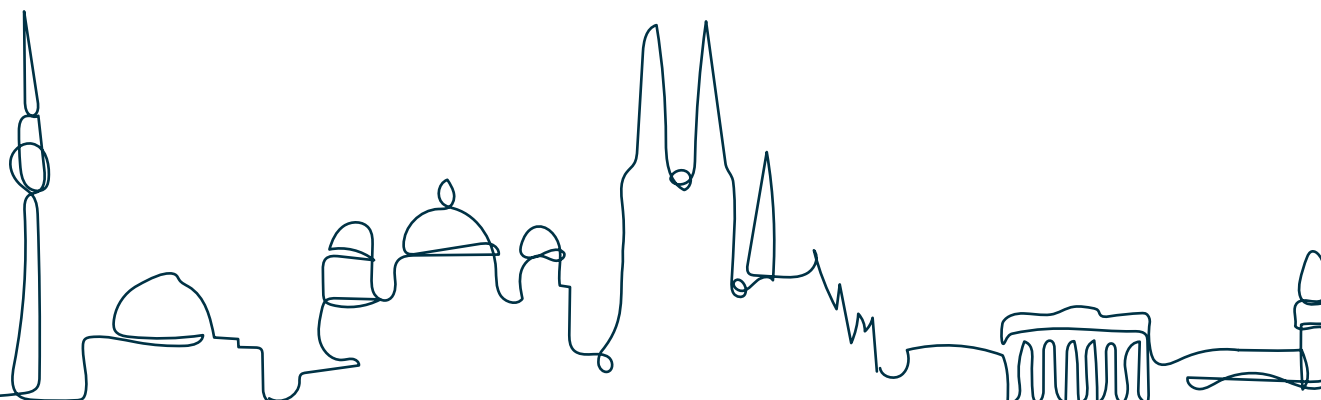
Tous les agents immobiliers savent à quel point la première impression est importante. Il y a deux moments clés pour commencer la vente d'un appartement : les photos, et les visites. **Certains acheteurs ont parfois un coup de coeur dès la première image ! Il y a quatre mots clés pour bien présenter son appartement :**

- >> **Lumière**
- >> **Rangement**
- >> **Rénovation**
- >> **Neutralité**

Si la première impression d'un acheteur est négative, il risque de ne pas continuer à lire l'annonce alors que le plan ou l'emplacement pourraient être dans ses critères. **Le marché immobilier n'est pas un marché rationnel : les ressentis émotionnels et esthétiques y ont une place énorme !** La plupart des acheteurs particuliers décident d'investir dans un bien plutôt qu'un autre parce qu'ils peuvent s'y projeter, et qu'ils, ils aiment déjà l'endroit. Une mauvaise présentation, que ce soit en ligne ou pendant les visites, peut donc rebuter de nombreux acheteurs.

**Notre conseil : demandez à un ami photographe de prendre de belles images de votre bien !** Cela veut dire, littéralement, organiser une session de photographie au moment le plus lumineux de la journée, avec du matériel professionnel (trépied, appareil photo HDR qui permet de longues expositions)... Pour voir de belles photos, rendez-vous sur le site d'ADEN IMMOBILIEN pour consulter nos annonces immobilières à Berlin.

**Avec de belles photos professionnelles, vous aurez plus de visites et la transaction sera réalisée plus rapidement, au meilleur prix.**



## 6. Trouver le bon acheteur rapidement grâce à une bonne promotion

Des milliers de personnes consultent quotidiennement les grandes plateformes immobilières. **Mais une étude récente montre que 2/3 d'entre eux n'ont pas réellement de projet d'achat !** Vendre un appartement de particulier à particulier peut donc signifier beaucoup de visites inutiles, de temps perdu avec des visiteurs qui n'ont pas de projet d'achat ou de financement sécurisé. Même s'ils sont très fréquentés, les sites comme Immoscout ne rendent pas facile la vente d'un appartement à Berlin.

**Comment faire pour optimiser la présence de son bien immobilier en ligne ?** Trois astuces :

- >> être présent sur les principales plateformes immobilières
- >> être en haut des pages
- >> avoir une bonne présentation (photos, plans, texte descriptif)



**Il est important de couvrir également tous les sites d'annonces immobilières (il en existe une demi-douzaine au moins, comme Immobilienscout, Immonet, Ebay Kleinanzeigen...).** Mais cela peut s'avérer coûteux ! Par exemple, Immobilienscout propose un tarif d'environ 400 euros pour deux semaines de visibilité. Mais les annonces postées par des particuliers perdent vite beaucoup de visibilité : seules les offres des professionnels de l'immobilier gardent les premières places.

## 7. Les visites : comment bien s'organiser et comprendre les commentaires des acheteurs ?

**Les visites devraient toujours être effectuées pendant la journée. Pourquoi ? Pour la lumière, bien sûr !** De plus les acheteurs ont besoin de flexibilité, et devoir tenir compte de votre emploi du temps et de leurs horaires peut s'avérer difficile. **Soyez donc prêts à dédier au moins quelques journées complètes pour les visites !**

**Pendant une visite, il est crucial que les acheteurs potentiels puissent se projeter dans l'appartement en vente. C'est pourquoi les petites réparations et la décoration neutre sont si importantes, en plus bien sûr du ménage et du rangement.** Parfois, la présence du propriétaire peut bloquer ce processus et donner l'impression d'être sur le terrain d'autrui.

ADEN IMMOBILIEN recommande donc de laisser le soin des visites à un agent immobilier ou un intermédiaire neutre, informé, et sans attachement émotionnel au bien. Vous pouvez demander à un ami de faire visiter votre bien à vendre. Avec une personne extérieure, les acheteurs se sentiront plus libres de discuter et d'évoquer des atouts ou des points faibles que vous n'auriez peut-être pas remarqué. **Les acheteurs font souvent des commentaires sur le prix, par exemple, ce qui est un bon indicateur du marché. Mais parfois de simples apparences physiques comme la décoration peuvent laisser de mauvaises impressions et rebuter les acheteurs !** Il est crucial d'entendre ce feedback pour bien vendre.



## 8. Filtrer les acheteurs potentiels (sans promesse de vente)

Devoir vérifier en détail le profil financier d'un acheteur peut mettre un vendeur mal à l'aise (et d'ailleurs, l'acheteur n'est pas obligé de révéler ces informations). Pourtant, c'est une étape absolument cruciale. Vous pouvez demander à voir des éléments de financement tangibles avant d'accepter l'offre d'un acheteur. **Cette étape de vérification ne devrait pas être évitée, car elle pourrait avoir des conséquences désastreuses !** Il n'existe pas de possibilité de compromis de vente en Allemagne, contrairement à d'autres pays comme la France. Les agents immobiliers sont habilités à recevoir une Reservierung (réservation) qui sécurise la transaction car elle engage les deux parties. Mais les particuliers ne sont pas autorisés à faire ce genre de démarche en Allemagne. **Cela signifie qu'une fois l'offre acceptée, on se retrouve "directement" chez le notaire après quinze jours de réflexion. Et là, rien ne garantit que l'acheteur sera au rendez-vous !**

**Alors, comment savoir si un acheteur présente un profil financier vraiment solide ? Vous pouvez bien sûr lui poser des questions sur ses revenus, ses finances.** Et vous pouvez aussi lui demander des documents qui prouvent sa solidité financière. **Mais gardez à l'esprit que, de particulier à particulier à Berlin, un acheteur n'est absolument pas obligé de vous fournir ces renseignements !** Privilégiez le tact et la diplomatie pour parler de sa situation et de son emploi.

**Les agents immobiliers (Maklers) connaissent bien le système des crédits en Allemagne et peuvent avoir une bonne idée de ce que les banques demandent avant d'accorder un crédit.** Parfois, les acheteurs eux-mêmes ne savent pas que leur profil ne correspond pas aux attentes d'une institution financière. Attention, gardez à l'esprit que ADEN IMMOBILIEN se base sur son expérience en tant qu'agence immobilière à Berlin et ne s'engage jamais sur la stabilité d'un potentiel acheteur.

**Quels documents peut vous fournir un acheteur intéressé par votre appartement ? Tout d'abord, sa banque peut fournir des justificatifs.** Un "accord de principe" pour le financement de l'appartement, ce qui représente une preuve solide que l'acheteur sera suivi par son institution, ce qui est une bonne garantie pour vous.

**Dernier conseil: soyez vigilant avec les acheteurs-vendeurs ! Ces personnes financent l'achat d'un nouveau bien immobilier grâce à la vente d'un autre.** C'est un cas extrêmement courant, et qui peut très bien fonctionner, mais il présente un risque. **En cas de délai, de retard, ou tout simplement si cette vente n'a pas lieu, l'acheteur se retrouvera alors en difficulté de paiement et devra annuler son projet d'achat, ce qui peut vous faire perdre beaucoup de temps.**

**Les échanges entre acheteur et vendeurs, lorsqu'il n'y a pas d'agent pour faire l'intermédiaire, peuvent parfois manquer de diplomatie... Restez patient ! Soyez à l'écoute des commentaires des acheteurs. Par exemple, si vous cherchez à vendre les meubles avec l'appartement, mais que cela n'intéresse pas les acheteurs, n'en faites pas un deal-breaker !**



## 9. La signature finale du contrat chez le notaire : avez-vous besoin d'un avocat ?

En Allemagne, contrairement à la France, il n'existe pas d'étape intermédiaire formalisée entre l'acceptation d'une offre et la signature finale du contrat. Sans agent immobilier à vos côtés, ADEN IMMOBILIEN vous conseille de faire appel à un avocat pour vous aider dans cet étape. **Il représente vos intérêts et, si vous ne parlez pas couramment allemand, son expertise vous sera indispensable !**

Le notaire public se charge de rédiger le contrat, mais il ne connaît pas les détails et les arrangements décidés pendant les négociations entre le vendeur et l'acheteur. Il revient donc au vendeur de communiquer par écrit, dans un allemand officiel, les termes et conditions spécifiques à cette vente. Par exemple : **comment et quand le paiement doit-il être effectué ? Y a-t-il des vices cachés ou des problèmes particuliers avec le bien ? Y a-t-il un locataire ? La cuisine ou certains éléments mobiliers seront-ils repris par l'acheteur ?**

Même pour ceux qui parlent allemand de manière courante, écrire ce genre de conditions de manière officielle est très difficile. **30% des Allemands font appel à un avocat dans leurs transactions immobilières pour que tout soit fait (proprement et légalement).** ADEN IMMOBILIEN peut aussi vous conseiller des avocats allemands spécialisés qui parlent français ou anglais.



Consultez **NOTRE GUIDE SUR LE RÔLE DE L'AGENCE IMMOBILIÈRE EN ALLEMAGNE** pour plus d'informations !



## 10. Comment faire lorsqu'on ne reçoit pas de visites ou d'offres pour son appartement à vendre à Berlin ?

**Tout d'abord : ne paniquez pas !** Il peut s'agir d'une mauvaise saison, d'un prix surévalué, ou d'un problème de présentation dans les photos ou la description du bien. **Dans tous les cas, ADEN IMMOBILIEN vous déconseille fortement de laisser vos annonces en ligne pendant des semaines ou des mois !** Faites appel à un agent immobilier pour optimiser votre processus de vente !

# Conclusion

**Pour résumer, on pourrait croire que vendre sans agence signifie pour l'acheteur dépenser moins, et pour le vendeur gagner plus, toutes choses égales par ailleurs.** Mais justement, il est difficile de prévoir si une vente de particulier à particulier à Berlin est réalisable. Si l'estimation du prix et le marketing sont bien faits, alors le processus peut être simple et sans accroc. **Souvenez-vous que les acheteurs peuvent remettre en question le prix de vente, préférer des visites en journée, etc.** Dans certains cas, des erreurs d'évaluation et de présentation peuvent mener à un vente tardive et pressée, avec parfois une grosse baisse de prix, et donc un manque à gagner pour le vendeur.





**ADEN IMMOBILIER**  
PARIS - BERLIN

[www.aden-immo.com](http://www.aden-immo.com)

## Nos agences

**Charlottenburg**  
Giesebrechtstr. 16  
10629 Berlin

**Friedrichshain**  
Grünberger Str. 50  
10245 Berlin

**Wilmerdorf**  
Brandenburgische Str. 32  
10707 Berlin

**Paris**  
128 Bd de Courcelles  
75017 Paris