

ST. BARTH GUIDE DE VENTE



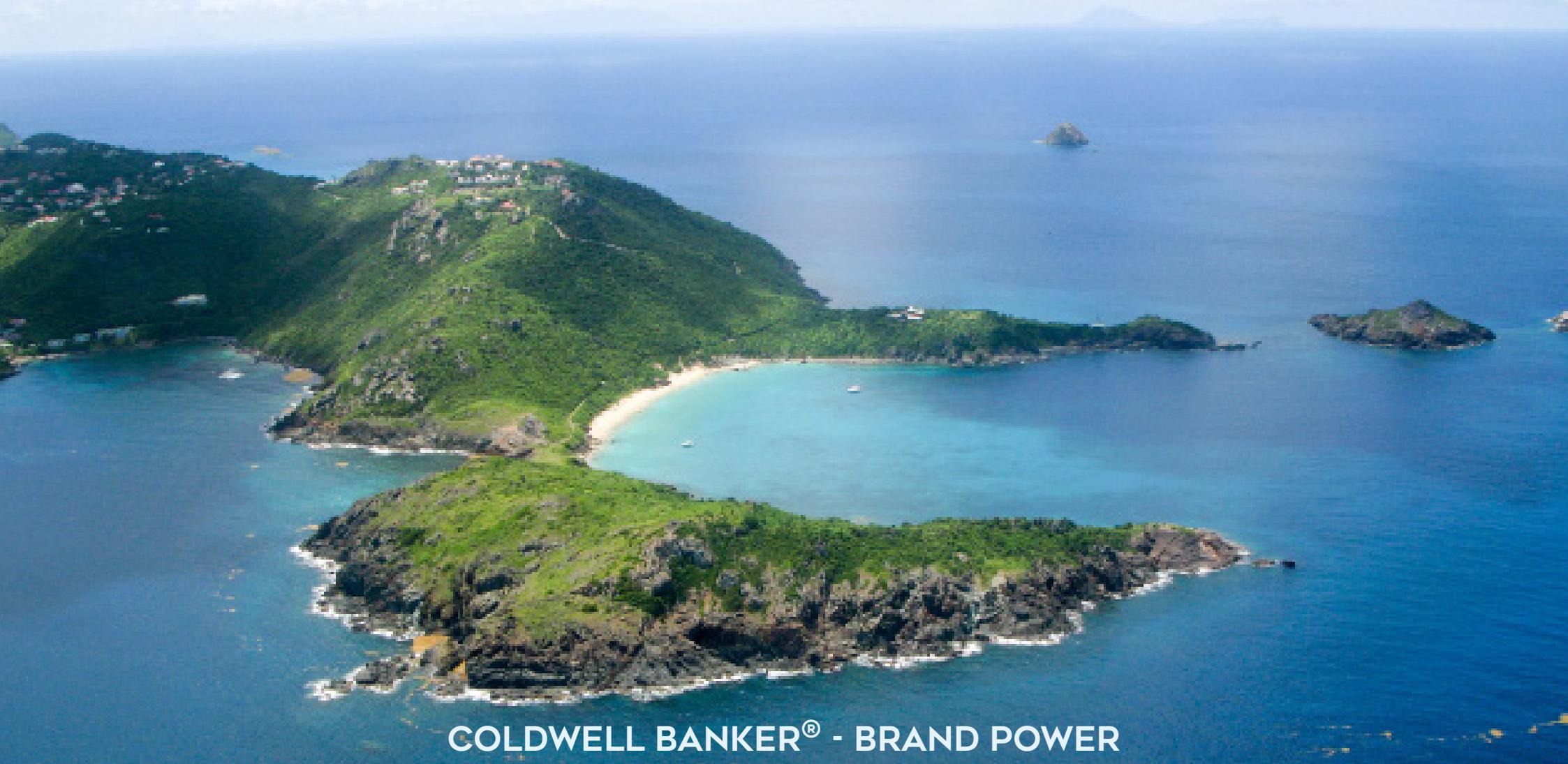


VENDRE À ST. BARTH

Le moment est-il venu de vendre votre maison ? Peut-être êtes-vous prêt à réduire la taille de votre maison parce que les enfants ont déménagé, ou peut-être avez-vous besoin de plus d'espace pour une famille qui s'agrandit. Quelle que soit la raison, la vente d'une maison est souvent l'une des entreprises les plus importantes que vous aurez à mener à bien, tant sur le plan émotionnel que logistique.

La vente de votre propriété est un événement important de votre vie, et nous sommes là pour rendre le processus aussi fluide et gratifiant que possible. En tant que professionnels de l'immobilier expérimentés, nous comprenons les complexités et les émotions qui peuvent accompagner la vente d'une maison. Notre objectif est de vous fournir l'expertise, les outils et le soutien personnalisé dont vous avez besoin à chaque étape.





COLDWELL BANKER® - BRAND POWER

Un plus grand nombre d'agents dans un plus grand nombre d'endroits signifie une expertise locale et des connexions puissantes, partout dans le monde. Profitez de notre puissant réseau et bénéficiez de conseils de premier ordre lorsque vous vendez avec Coldwell Banker.

40 - Pays
100K - Agents dans le monde
234 milliards de dollars de volume de vente en 2023

La vente de votre propriété est une étape importante, et vous méritez une entreprise qui soit à la hauteur de la tâche. En 2022, Coldwell Banker® a réalisé un volume de ventes impressionnant de 295 milliards de dollars.

Cette marque s'attache à fournir à ses agents les dernières technologies, un marketing stratégique et un réseau solide, tous conçus pour présenter votre propriété sous son meilleur jour.

STRATÉGIE DE PRIX

Lorsqu'il s'agit de fixer le prix de vente, tout serait parfait si le marché prenait en compte ce que vous avez payé pour le bien, le prix auquel vous souhaitez le vendre et ce que vous pensez qu'il vaut. Malheureusement, ce n'est pas le cas. Il existe cependant de nombreux outils en ligne qui vous permettent de déterminer le prix de votre maison, et vous pouvez toujours vous rendre à des journées portes ouvertes dans votre région pour évaluer la concurrence. Bien que ces méthodes puissent vous donner une idée de la valeur de votre maison, rien ne vaut l'avis expert de votre agent.

Votre agent immobilier effectuera une analyse complète du marché en comparant votre propriété à des propriétés similaires dans le même secteur. Votre agent produira un rapport indiquant les maisons qui sont actuellement sur le marché, les maisons qui ont été vendues récemment et les maisons qui n'ont pas été vendues, afin que vous puissiez fixer le prix de votre maison correctement.

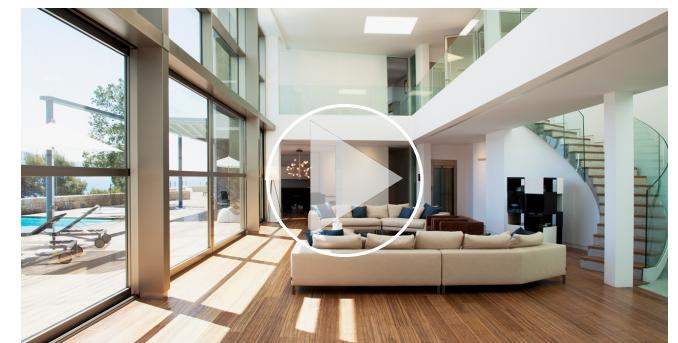
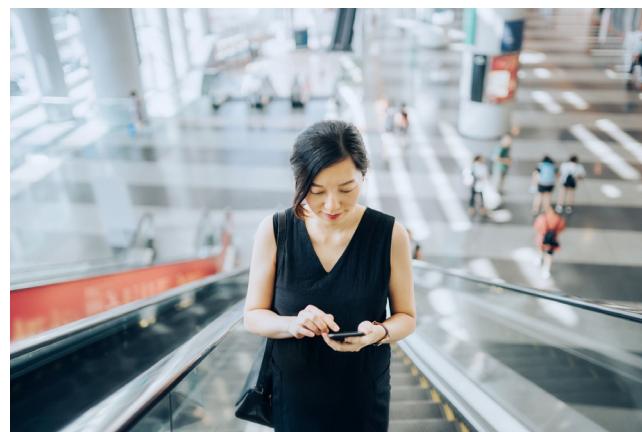
Une AMC comprend

1. Propriétés comparables : Il s'agit de maisons situées à proximité, dont la taille, l'âge et les caractéristiques sont similaires.
2. Ajustements : Ajustements de prix pour tenir compte des différences uniques entre les propriétés.
3. Tendances du marché : Aperçu des conditions du marché local ayant une incidence sur la fixation des prix.
4. Prix d'inscription suggéré : Un prix recommandé qui est à la fois compétitif et réaliste.



COMMERCIALISER VOTRE MAISON

Le marketing est essentiel à la vente d'une maison car il permet de maximiser la visibilité, d'attirer des acheteurs qualifiés et de mettre en valeur les caractéristiques uniques de la propriété afin de créer un lien émotionnel. Grâce à un marketing stratégique, une propriété peut atteindre un public plus large, tant au niveau local que mondial, et susciter l'intérêt d'acheteurs sérieux qui ne l'auraient peut-être pas vue autrement. Des images de qualité, une présence sur les médias sociaux, des journées portes ouvertes et des listes en ligne jouent un rôle essentiel dans la création d'une première impression convaincante, qui peut conduire à des ventes plus rapides et à des offres potentiellement plus élevées.





Rue
Samuel FAHLBERG
178
179

VENDRE VOTRE MAISON À ST. BARTH - LES COÛTS

Lors de la vente d'un bien immobilier à Saint-Barthélemy, il convient de prévoir plusieurs dépenses importantes :

1. Commission d'agence : Les agents immobiliers facturent généralement une commission de 6 % du prix de vente pour les villas.
2. Frais d'inspection : Les vendeurs doivent couvrir le coût des inspections obligatoires de la propriété, qui vérifient la conformité des installations électriques et du gaz, la présence de termites, d'amiante et les normes relatives aux systèmes d'assainissement. Ces inspections sont nécessaires pour s'assurer que le bien est conforme aux réglementations locales.
3. Impôt sur les plus-values : si la vente se traduit par un bénéfice, un impôt sur les plus-values de 35 % s'applique aux ventes réalisées avant 8 ans de détention du bien. Après 8 ans, le taux est réduit à 20 %. La vente d'une résidence principale bénéficie d'un taux réduit de 20 %, quelle que soit la durée de détention.
4. Frais de traduction : Les frais sont à la charge de la partie qui ne parle pas français, qu'il s'agisse de l'acheteur ou du vendeur.
5. Taxes supplémentaires : En fonction du statut de résidence du vendeur et de la structure de la propriété, des taxes supplémentaires peuvent s'appliquer, y compris plusieurs taxes sociales, jusqu'à un montant maximum de 17,20 %.

Il est recommandé de consulter un expert immobilier local ou un conseiller juridique pour bien comprendre les coûts et les obligations liés à la vente d'un bien immobilier à Saint-Barthélemy.



MAISONS DE LUXE

Pour les propriétés spécialisées, nous avons de nombreux programmes de niche disponibles pour faire ressortir votre propriété, y compris :

Coldwell Banker Global Luxury
Coldwell Banker Commercial

En plus de nos services Coldwell Banker, nous sommes également associés à de nombreuses marques et publications de premier plan dans le domaine du marketing immobilier.



LE PROCESSUS DE VENTE



Dernière signature

Les deux parties signent l'acte final, ce qui finalise la vente.





COLDWELL BANKER
ST. BARTH



For additional information on selling property in St. Barth please reach out to us:

- Gabriel Montigny, Real Estate Agent: 590 690 52 34 25, email: gabriel.montigny@coldwellbanker.fr