

A modern dining room with a round gold table, four blue velvet chairs with gold legs, a round gold mirror on the wall, and a large crystal chandelier. The room features white cabinetry, a grey sofa, and a light-colored marble floor.

GUIDE IMMOBILIER

**Vendre son bien en toute sérénité :
Les étapes clés et obligations**

EVOC

IMMOBILIER

Introduction

Bienvenue dans ce guide dédié aux propriétaires souhaitant vendre leur bien dans les meilleures conditions.

Découvrez les obligations légales, les bonnes pratiques pour valoriser votre bien et les engagements à connaître avant d'accepter une offre.

Sommaire

1 - Obligations du vendeur

- Devoir réglementaire
- Devoir d'information
- Vices cachés et dol

2 - Préparer son bien pour la vente

3 - L'estimation

4 - L'engagement du vendeur et le process de vente

5 - La vente entre particuliers : les chiffres

1 - Les obligations du vendeur

1.1 Fournir les bons diagnostics immobiliers

Le vendeur doit remettre plusieurs diagnostics obligatoires selon le type de bien et sa localisation.

Exemple concret :

Monsieur Dupont vend son appartement à Montpellier.

Il doit fournir :

- Diagnostic de performance énergétique (DPE)
- Diagnostic de superficie Carrez (pour un bien en copropriété)
- Diagnostic amiante (logement construit avant 1997)
- Diagnostic plomb (si construit avant 1949)
- État des risques et pollutions (ERP)
- Diagnostic gaz et électricité (si installation de plus de 15 ans)

1.2 Informer l'acheteur de manière transparente

Le vendeur doit communiquer toutes les informations importantes sur le bien.

Exemple concret :

Madame Martin vend une maison avec une toiture âgée de 20 ans. Elle doit informer l'acheteur de l'état actuel du toit pour éviter toute contestation après la vente.

1 - Les obligations du vendeur

1.3 Les éléments à fournir en copropriété

Si le bien est en copropriété, le vendeur doit fournir des documents spécifiques, notamment :

- Le règlement de copropriété et ses éventuelles modifications
- Les derniers procès-verbaux des assemblées générales
- Le montant des charges de copropriété
- Le carnet d'entretien de l'immeuble
- L'état des impayés et du fonds de travaux si applicable

Exemple concret :

Monsieur Lefebvre vend son appartement en copropriété. Le notaire ne pourra rédiger le compromis ou la promesse que lorsqu'il aura obtenu ces documents.

1.4 Vice caché et dol : comprendre la différence et les risques pour le vendeur

- **Vice caché** : Il s'agit d'un défaut grave du bien, non visible lors de la vente, qui empêche l'acheteur d'en profiter normalement.
- **Dol** : Il s'agit d'une manœuvre frauduleuse du vendeur pour tromper l'acheteur (exemple : cacher des fissures avec de la peinture). En cas de dol, l'acheteur peut demander l'annulation de la vente et des dommages et intérêts.

Conditions de la garantie contre le vice caché

- Le vice doit être non apparent, antérieur à la vente, inconnu de l'acheteur et affecter l'usage prévu du bien.
- Le vendeur professionnel ne peut s'exonérer ;
- **un particulier peut, sauf s'il connaissait le vice.**
- L'acheteur dispose de deux ans pour demander une réduction de prix ou une annulation de la vente, si le vendeur est de mauvaise foi.

2 - Préparer son bien pour la vente

2.1 Soigner la première impression (extérieur et entrée)

Quelques actions simples peuvent donner un coup de jeune à un logement :

- Repeindre la porte d'entrée si elle est abîmée
- Nettoyer ou repeindre la façade si nécessaire
- Entretenir le jardin, la terrasse ou le balcon (tonte, taille, fleurs)
- Nettoyer les vitres et enlever tout ce qui pourrait obstruer la lumière naturelle
- Vérifier et réparer l'éclairage extérieur

Exemple concret :

Un acheteur arrive devant une maison dont la peinture extérieure est défraîchie et la pelouse mal entretenue. Son ressenti initial est négatif. En revanche, si la façade est propre et la végétation bien taillée, il entre avec une impression positive.

2.2 Intérieur propre, neutre et accueillant

- Dépersonnaliser les espaces (photos personnelles, collections)
- Désencombrer les pièces pour maximiser l'espace (ranger, organiser)
- Réparer les petits défauts visibles (poignées cassées, fissures, interrupteurs)
- Repeindre les murs en blanc ou dans des tons neutres
- Nettoyer à fond (sols, tapis, vitres, cuisine, salle de bain)
- Diffuser une odeur agréable (bougie, parfum d'ambiance léger, café frais)

Exemple concret :

Un couple visite un appartement où chaque pièce est remplie de bibelots et meubles imposants. L'espace semble réduit. En retirant les objets superflus et en optant pour un décor minimaliste, l'appartement paraît plus grand et plus lumineux.

2 - Préparer son bien pour la vente

2.3 Petites réparations à ne pas négliger

Quelques actions simples peuvent donner un coup de jeune à un logement :

- *Reboucher les trous et fissures dans les murs*
- *Vérifier l'état des portes et poignées (resserrer si nécessaire)*
- *Changer les ampoules grillées et favoriser une lumière chaude*
- *Réparer les robinets qui fuient et vérifier la plomberie*
- *Vérifier et huiler les fenêtres pour éviter les grincements*

Exemple concret :

Lors d'une visite, un acheteur ouvre une porte et celle-ci grince bruyamment. Ce petit détail insignifiant peut inconsciemment donner l'impression d'un logement mal entretenu.

En résumé : Les 3 piliers d'une visite réussie

- 1** *Un intérieur propre, neutre et accueillant*
- 2** *Un bien optimisé et sans défauts apparents*
- 3** *Une atmosphère agréable pour aider à la projection*

3 - L'estimation

3.1 Pourquoi estimer son bien est une étape clé ?

L'estimation est déterminante pour vendre rapidement et au meilleur prix. Beaucoup de vendeurs pensent qu'ils peuvent estimer leur bien seuls mais une évaluation juste prend en compte bien plus que la surface et la localisation.

3.2 Les critères qui influencent la valeur d'un bien

1. Les caractéristiques du bien

- Superficie et agencement : une pièce mal agencée peut faire perdre de la valeur
- État général du bien : un bien rénové sera plus attractif qu'un bien à rafraîchir
- Qualité des matériaux et finitions : un parquet massif n'a pas la même valeur qu'un lino bas de gamme
- État d'usure : un appartement récemment refait aura une meilleure estimation

Exemple concret :

Un vendeur pense que son appartement vaut 300 000€.

Après visite, nous constatons que les finitions datant des années 90, la cuisine et la salle de bain sont à refaire. Son bien sera bien plus difficile à vendre à ce prix.

3 - L'estimation

2. L'environnement du bien

- Luminosité et exposition : un appartement orienté plein sud se vendra mieux
- Vue et vis-à-vis : un balcon avec vue dégagée vaut bien plus qu'un rez-de-chaussée sombre
- Bruit et nuisances sonores : un logement donnant sur une rue passante ou un bar perd de la valeur
- Étage et présence d'un ascenseur : un dernier étage sans ascenseur subit une baisse de prix

Exemple concret :

Monsieur Lefebvre vend son appartement en copropriété. L'acheteur demande à voir les derniers PV d'assemblée générale. Il découvre qu'un ravalement de façade est prévu et ajuste son offre en conséquence.

3. Le quartier et la demande locale

- Proximité des commerces, écoles et transports : un bien bien situé se vend plus vite
- Tension du marché local : plus il y a d'acheteurs dans le secteur, plus le bien prend de la valeur
- Projets urbains à venir : un futur tramway ou centre commercial peut faire monter les prix

Exemple concret :

Une maison à Montpellier voit son prix augmenter de 15% en 2 ans car une nouvelle ligne de tramway va bientôt desservir le quartier.

3 - L'estimation

4. Le contexte économique

Le marché immobilier a connu des bouleversements majeurs ces dernières années, notamment en raison de la hausse rapide des taux d'intérêt .
Entre 2022 et 2024 , les taux d'emprunt sont passés en moyenne de 1% à plus de 4% , impactant directement le pouvoir d'achat des acquéreurs.

Quels impacts sur la vente des biens immobiliers ?

- Moins d'acheteurs solvables : avec des taux plus élevés, les mensualités augmentent, notamment la capacité d'achat des acquéreurs et leur éligibilité aux prêts.
- Des délais de vente plus longs : moins d'acheteurs sur le marché signifie que les biens se vendent moins rapidement qu'en période de taux bas.
- Des négociations plus agressives : les acheteurs restants cherchent à obtenir des réductions de prix pour compenser le coût du crédit.
- Un réajustement des prix : les vendeurs doivent souvent revoir leur prix à la baisse pour s'aligner sur les nouvelles conditions du marché.

Exemple concret :

En 2021, un couple pouvait emprunter 300 000€ à 1% avec une mensualité d'environ 950€. En 2024, avec un taux de 4%, la même mensualité ne permet plus que d'emprunter 215 000€, soit une perte de 85 000€ de capacité d'achat



3 - L'estimation

3.3 Pourquoi les estimations en ligne sont souvent fausses ?

Les simulateurs gratuits sur internet ne prennent en compte que quelques critères basiques : surface et localisation. Ils ne peuvent pas évaluer l'état du bien, sa luminosité ou les matériaux utilisés .

Seule une visite sur place permet une estimation juste et personnalisée.

Exemple concret :

Si je vous demande de juger la voix d'un chanteur que vous ne connaissez pas, il vous sera difficile d'avoir un jugement sans l'avoir écouté.

4 - L'engagement du vendeur lors de l'acceptation d'une offre

4.1 Qu'est-ce qu'une offre d'achat ?

Lorsqu'un acheteur fait une offre, le vendeur peut l'accepter ou la refuser.

Attention ! Si le vendeur accepte, il est engagé légalement à vendre au prix convenu.

Exemple concret :

Monsieur Lambert reçoit une offre au prix qu'il a fixé. S'il accepte, il ne peut plus changer d'avis ou accepter une autre offre plus élevée.

4.2 Le compromis de vente : une étape clé

Une fois l'offre acceptée, le compromis de vente est signé chez le notaire. Après avoir purgé les 10 jours du délai légal de rétractation, l'acquéreur a, comme le prévoit la loi Scrivener, entre 45 et 60 jours pour obtenir son financement.

Exemple concret :

Un acheteur signe un compromis et dispose de 10 jours de rétractation. Après ce délai, il n'est protégé que par la condition suspensive d'obtention de prêt. Si son prêt est accepté et qu'il souhaite se retirer sans motif légitime, il peut perdre son dépôt de garantie (ce qu'on appelle le prix du caprice).

Il en va de même pour le vendeur, après avoir signé le compromis, le vendeur a l'obligation de vendre, si il refuse de signer l'acte authentique, un juge pourra forcer la vente.

5 - La vente entre particuliers

Vendre un bien immobilier sans agence peut sembler séduisant, mais les chiffres démontrent que cette démarche est souvent plus complexe et risquée.

Les chiffres de la vente entre particuliers :

- Seuls 17% des vendeurs réussissent à vendre leur bien sans l'aide d'un professionnel.
- En moyenne, une vente réalisée par un particulier prend 30% plus de temps qu'avec une agence.
- Un bien vendu par un professionnel se vend en moyenne 7% plus cher qu'un bien vendu entre particuliers.

Pourquoi une agence immobilière apporte une réelle plus-value ?

- Une estimation juste et objective : les vendeurs ont souvent tendance à surestimer ou sous-estimer leur bien.
- Une mise en avant optimale : photos professionnelles, visite virtuelle, home staging et diffusion sur les bons canaux.
- Une négociation efficace : l'agent immobilier connaît les arguments pour sécuriser la vente.
- Un cadre juridique sécurisé : rédaction des documents, contrôle des obligations légales.

Exemple concret :

Monsieur Bernard décide de vendre son appartement seul pour éviter les frais d'agence. Après 6 mois sans offre sérieuse, il contacte une agence qui vend son bien en 2 semaines au prix souhaité.

Conclusion

Vendre un bien est une expérience.
Faisons en sorte qu'elle laisse un bon souvenir !

Vendre un bien immobilier ne se résume pas à fixer un prix et attendre un acheteur. C'est un processus exigeant qui demande de la préparation, du temps et une bonne stratégie.

Un vendeur doit :

- Respecter ses obligations légales et fournir tous les documents nécessaires
- Mettre son bien en valeur avec des améliorations et une mise en scène adaptée
- Fixer un prix juste et cohérent avec le marché pour maximiser ses chances
- Gérer les visites et négociations , ce qui exige un savoir-faire réel

S'entourer de professionnels expérimentés , c'est s'assurer :

- Une évaluation précise du bien, loin des simples estimations approximatives.
- Une mise en avant optimisée et une diffusion efficace
- Une maîtrise des négociations pour sécuriser la vente au meilleur prix
- Une sécurisation juridique qui vous épargne des erreurs et des mauvaises surprises post-vente

Un agent immobilier ne vend pas un bien par hasard, il applique un cocktail d'expérience et de savoir-faire acquis au fil de nombreuses transactions.

Alors, pourquoi risquer de vendre seul quand vous pouvez être accompagné par un professionnel qui fait cela tous les jours ?



**CONCRÉTISONS VOTRE
PROJET ENSEMBLE !**