

GUIDE PRATIQUE OFFERT

Les étapes clés pour vendre mon bien immobilier

*Rapidement et au meilleur prix,
entre particuliers*

La méthode en 5 étapes, fruit de plus de 20 ans
d'expérience dans l'immobilier

Aurélie Pascarel Froidefond

Conseillère & Experte en Immobilier — Brive-la-Gaillarde

Réseau Propriétés-Privées.com · avotreserviceimmobilier.com

Le mot d'Aurélie

Vendre son bien immobilier est l'une des décisions les plus importantes d'une vie. C'est souvent une aventure chargée d'émotions, d'enjeux financiers et de questions sans réponse : à quel prix vendre ? Comment attirer les bons acheteurs ? Combien de temps cela va-t-il prendre ?

Pendant plus de 20 ans, j'ai accompagné des centaines de familles dans la vente de leur maison ou de leur appartement. De cette expérience, j'ai développé une méthode simple et efficace, en 5 étapes, qui a fait ses preuves à de très nombreuses reprises.

Ce guide vous partage l'essentiel de cette méthode. Il vous fera économiser de l'argent, gagner du temps, et surtout aborder votre projet avec sérénité et confiance. Que vous vendiez seul(e) ou accompagné(e), ces conseils vous seront précieux.

Bonne lecture — et n'hésitez jamais à me contacter pour un avis personnalisé et gratuit.

« L'immobilier, c'est bien plus que des murs : derrière chaque projet, il y a une histoire, des émotions et des décisions importantes. »

Aurélie Pascarel Froidefond

Au sommaire

- Étape 1** Estimer le juste prix de vente
- Étape 2** Préparer votre bien à la vente
- Étape 3** Communiquer efficacement
- Étape 4** Organiser et préparer les visites
- Étape 5** Conclure la vente

Étape 1 — Estimer le juste prix

C'est l'étape la plus délicate, et la plus déterminante. Un prix trop élevé fait fuir les acheteurs et fige votre bien sur le marché ; un prix trop bas vous fait perdre de l'argent. L'objectif : trouver le prix juste, celui qui déclenche les visites tout en préservant votre intérêt.

Analysez votre marché local

- Comparez les biens réellement vendus (et non affichés) dans votre secteur, sur les 6 à 12 derniers mois.
- Consultez les bases publiques : « Demandes de valeurs foncières » (DVF) sur data.gouv.fr donne les prix de vente réels.
- Tenez compte des spécificités : étage, exposition, travaux à prévoir, DPE, nuisances éventuelles.

Pondérez objectivement votre bien

Listez sans complaisance les points forts (lumière, calme, extérieur, rénovation récente) et les points faibles (vis-à-vis, DPE, agencement). Chaque critère influence le prix à la hausse ou à la baisse. Le regard d'un professionnel évite le piège de la sur-estimation affective.

CONSEIL D'AURÉLIE

Méfiez-vous des estimations en ligne automatiques : elles ignorent l'état réel, l'environnement immédiat et la tension du marché local. Une estimation sérieuse se fait sur place. Je la réalise gratuitement et sans engagement.

Fixez un prix de mise en vente cohérent

Le prix de présentation doit laisser une marge de négociation raisonnable (souvent 3 à 5 %) sans être déconnecté du marché. Un bien correctement estimé se vend généralement dans les 3 premiers mois — au-delà, il « s'use » et les acheteurs négocient davantage.

Étape 2 — Préparer votre bien

Un acheteur se décide dans les 90 premières secondes d'une visite. La préparation de votre logement — le « home-staging » — vise à provoquer ce coup de cœur immédiat. Bonne nouvelle : l'essentiel se fait à budget réduit.

Désencombrer et dépersonnaliser

- Retirez le superflu : un intérieur épuré paraît plus grand et permet à l'acheteur de se projeter.
- Rangez les objets trop personnels (photos, collections) : l'acheteur doit imaginer SA vie, pas la vôtre.
- Libérez les circulations et dégagez les fenêtres pour maximiser la lumière.

Réparer, nettoyer, neutraliser

- Réglez les petits défauts : poignée qui grince, joint noirci, ampoule grillée, peinture écaillée.
- Un grand ménage et des odeurs neutres (aérez, évitez les parfums forts) font une différence énorme.
- Des couleurs neutres et lumineuses sur les murs élargissent visuellement les volumes.

CONSEIL D'AURÉLIE

Investir quelques heures et un petit budget dans la préparation peut accélérer la vente de plusieurs semaines et préserver votre prix. C'est le meilleur rapport effort/résultat de toute la vente.

Préparez aussi vos documents : titre de propriété, diagnostics obligatoires (DPE, électricité, gaz, amiante, plomb selon le cas), charges et taxes, règlement de copropriété. Un dossier complet rassure et accélère.

Étape 3 — Communiquer efficacement

Votre annonce est votre vitrine. Elle doit donner envie de visiter en quelques secondes. La qualité des visuels et la diffusion sur les bons canaux font toute la différence sur le nombre de contacts qualifiés.

Des visuels qui déclenchent le clic

- Des photos lumineuses, nettes et bien cadrées : c'est LE critère n°1 de sélection des acheteurs en ligne.
- La photographie HDR restitue fidèlement les volumes et la luminosité — un vrai accélérateur de visites.
- La visite virtuelle 360° filtre les visiteurs : ceux qui se déplacent sont réellement intéressés.

Une annonce qui donne envie

- Un titre accrocheur et précis, une description structurée qui raconte le bien et son cadre de vie.
- Soyez honnête : mentionnez les atouts ET le contexte. La confiance se gagne dès l'annonce.
- Indiquez clairement les informations clés : surface, pièces, DPE, charges, honoraires.

Diffuser au bon endroit

Une diffusion large et ciblée multiplie les contacts : portails nationaux (SeLoger, Leboncoin, Bien'ici, Logic-Immo, Le Figaro...), réseau Propriétés-Privées, réseaux sociaux. Plus de 100 portails travaillés en simultané maximisent la visibilité de votre bien.

CONSEIL D'AURÉLIE

Une belle annonce mal diffusée ne sert à rien ; une diffusion massive d'une annonce médiocre non plus. C'est la combinaison visuels pro + diffusion large qui crée la dynamique de vente.

Étape 4 – Organiser les visites

Les visites transforment l'intérêt en offre. Une visite bien préparée et bien menée vaut mieux que dix visites improvisées. L'objectif : que l'acheteur se sente chez lui et se projette.

Préparer le jour J

- Programmez les visites en lumière naturelle quand c'est possible ; aérez avant l'arrivée.
- Mettez le bien en condition : rangé, propre, température agréable, ambiance neutre et accueillante.
- Préparez les réponses aux questions clés : charges, travaux, voisinage, raisons de la vente.

Mener la visite

- Laissez l'acheteur respirer : on guide, on ne sur-vend pas. Le silence laisse place à la projection.
- Valorisez les atouts sans masquer les points faibles : la transparence évite les déconvenues après-coup.
- Notez chaque visiteur et faites un suivi : un retour rapide entretient l'intérêt et fait émerger les offres.

CONSEIL D'AURÉLIE

Sécurité et sélection : qualifiez les contacts en amont (projet, financement). Cela évite les visites inutiles et protège votre temps comme votre logement.

Après chaque visite, recueillez les retours. Ils sont une mine d'informations : si un même frein revient (prix, travaux, agencement), il faut l'analyser et, si besoin, ajuster la stratégie sans attendre.

Étape 5 — Conclure la vente

La dernière ligne droite : transformer une offre en signature. C'est là qu'une négociation maîtrisée et un suivi rigoureux font la différence entre une vente qui aboutit vite et bien... et une vente qui s'enlise.

Gérer la négociation

- Une offre, même basse, est une bonne nouvelle : c'est une porte ouverte. On négocie, on ne se braque pas.
- Connaissez votre prix plancher à l'avance : vous négociez sereinement, sans décision sous émotion.
- Vérifiez la solidité de l'acheteur (apport, accord de principe bancaire) avant d'accepter : une offre financée vaut mieux qu'une offre élevée mais fragile.

Sécuriser jusqu'à la signature

- L'offre acceptée mène au compromis de vente, puis à l'acte authentique chez le notaire.
- Respectez les délais : rétractation de l'acquéreur (10 jours), conditions suspensives (prêt notamment).
- Anticipez les pièces et le suivi avec le notaire pour éviter tout retard de signature.

CONSEIL D'AURÉLIE

Un compromis bien rédigé et un suivi régulier jusqu'à l'acte sécurisent la vente. C'est précisément là que l'accompagnement d'un professionnel prend toute sa valeur : je rédige le compromis sous 72h et je suis le dossier jusqu'à la remise des clés.

Et maintenant ?

Vous avez désormais la méthode complète en 5 étapes. Appliquée avec rigueur, elle vous donne toutes les cartes pour vendre dans les meilleures conditions.

Chaque bien et chaque situation sont uniques. Si vous souhaitez un avis personnalisé, une estimation précise et gratuite, ou un accompagnement de A à Z, je suis à votre écoute.

Parlons de votre projet

Aurélie Pascarel Froidefond

Conseillère & Experte en Immobilier — Réseau Propriétés-Privées.com

Téléphone : 06.75.54.20.49

Email : a.pascarel@proprietes-privées.com

Site : avotreserviceimmobilier.com

Brive-la-Gaillarde · Malemort · Corrèze

Ce guide est offert à titre informatif et ne constitue pas un conseil juridique ou fiscal personnalisé. © Aurélie Pascarel Froidefond — Tous droits réservés. Reproduction interdite.