



Comment vendre mon bien immobilier ? Les 7 étapes clés !

il y a 4 ans [Home-staging](#), [Vendre son bien immobilier](#)

Compare listings

Comparer

Close



Les 7 étapes clés pour vendre son bien immobilier

Vous souhaitez vendre votre bien immobilier mais vous ne savez pas par où commencer ?

En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de Cookies pour notamment réaliser des statistiques de visites d'annonces ou de pages.

pour se prémunir de toute déconvenue, procéder par étape en se posant les bonnes questions. Comment réaliser une estimation ? Faut-il recourir à une agence immobilière pour vendre mon bien ou dois-je le faire seul ? Si j'ai recours à un intermédiaire, quel [mandat de vente](#) choisir ? Quels [diagnostics](#) réaliser pour pouvoir vendre mon bien ? Quelles sont mes obligations en ma qualité de vendeur ? Des frais annexes sont-ils à prévoir ? Comment rédiger une [annonce immobilière](#) parfaite ? PropriLib, l'[agence immobilière à commission fixe](#), répond pour vous à ces interrogations et vous livre les grandes étapes d'une vente immobilière afin de **faciliter votre parcours** !

Sommaire

[Vendre seul ou avec une agence immobilière ?](#)

[Estimer son bien immobilier pour vendre au meilleur prix](#)

Documents nécessaire à votre vente immobilière

Diagnostics obligatoires pour vendre un bien immobilier

Valoriser son bien immobilier pour rédiger l'annonce de vente

Choisir la meilleure offre d'achat

Signer l'acte de vente immobilière

1. Choisir de vendre seul ou recourir à un intermédiaire ?

Lorsque vous souhaitez vendre votre bien immobilier, vous avez le choix entre vendre votre bien immobilier de particulier à particulier et donc de réaliser une vente dite "directe", ou bien de **recourir à un** (ou plusieurs) **intermédiaire(s)** qui se chargera de vendre votre bien. Il s'agit d'une décision importante puisqu'elle implique pour chaque choix, des avantages et des inconvénients qu'il est bon d'avoir à l'esprit.

Si vous décidez de vendre votre bien par vous-même, sachez qu'il s'agit d'un **projet qui peut être chronophage**. Entre le filtrage des appels, des mails, la gestion des visites et les connaissances exigées, la vente d'un bien se révèle parfois **très énergivore** ! Cela ne s'improvise donc pas, surtout si c'est la première fois que vous tentez de vendre un bien seul. Nonobstant la présence de ces éléments, vous vous assurez l'**économie de frais d'agences** qui peuvent parfois se révéler réellement exorbitants !

Attention, cependant, vendre votre bien immobilier seul peut dans certain cas vous faire perdre de l'argent si votre négociation n'est pas parfaite.

Si vous désirez faire appel à une agence immobilière pour assurer la vente de votre bien, il faut que vous soyez conscient que votre **prix net vendeur** sera grandement diminué par les frais d'agences pratiqués par les agences immobilières traditionnelles. De l'ordre de 5,5 % en moyenne, cela peut vous amputer d'une bonne partie des recettes attendues. Vous pouvez en revanche faire appel à une agence immobilière innovante comme une **agence immobilière sans commission** ou une **agence immobilière à prix fixe**. **PropriLib** est une **agence immobilière à commission fixe** proposant un accompagnement tout au long de la vente pour un prix fixe dès **5 900 € TTC** à la charge de l'acquéreur seulement en cas de succès de la vente.

Cependant, si vous êtes novice en la matière, avoir recours à un intermédiaire se montre très intéressant à plusieurs titres. L'agence se charge de **publier votre annonce** sur les différents portails de publication à forte audience (payant pour les particuliers), la **valorise, fait visiter votre bien** et **vous suit dans la préparation du dossier de vente**. Le recours à un professionnel de l'immobilier présente le double avantage d'offrir le **confort d'une vente sans encombre et sans tracasseries** mais aussi d'**éviter certains écueils** qui peuvent se montrer

destructeurs si vous vendez votre bien vous-même : une annonce mal rédigée avec des photos qui ne mettent pas le bien en valeur, un prix qui se situe hors marché, un prix mal négocié ou encore des atouts de votre bien mal mis en avant.

La stratégie de vente est en effet un concept un peu délicat à appréhender pour quelqu'un qui a vendu 2 ou 3 biens dans sa vie. Un agent immobilier ayant effectué plus de 50 ventes aura évidemment une expérience à mettre à profit pour **obtenir le meilleur prix de vente**.

Si tel est votre souhait, sachez que vous pouvez travailler avec un intermédiaire de trois manières différentes : via un **mandat simple**, un **mandat semi-exclusif**, ou un **mandat exclusif**. Le premier permet au particulier de travailler avec plusieurs agences simultanément (avec pour l'idée reçue que cela optimise la vente du bien, ce qui est faux) tout en se gardant le droit de vendre de manière directe. Le second vous lie avec une seule et unique agence, tout en vous permettant de vendre une fois encore votre bien de particulier à particulier. Dans le troisième cas, l'exclusivité totale de la vente revient à l'agence immobilière avec laquelle vous avez souhaité collaborer.

Finalement, ce choix relève de votre appréciation pure et simple, mais il n'est pas question de négliger cette prise de décision à forte teneur **stratégique** !

2. Estimez la valeur de votre bien : une vraie stratégie de vente

Élément incontournable de la mise en vente de votre bien, l'estimation constitue l'une des **étapes phares** de votre projet. Quelle est la valeur de mon appartement ? Combien vaut ma maison ? A quel prix dois-je vendre mon bien immobilier ? A ces questions il convient d'y répondre de manière toute relative. En effet, si pour un particulier la valeur de son propre bien peut aller de soi, il n'en est moins sûr de sa valeur réelle. Explications : **de très nombreux critères** s'inscrivent dans l'équation qui vise à déterminer la valeur d'un bien immobilier, à commencer par ses atouts : **luminosité, situation géographique, exposition, vis-à-vis, agencement**, etc. Il est aussi bon de déterminer la consommation en énergie de votre logement, élément qui peut freiner la vente ou conduire à des négociations à la baisse de la valeur de votre bien si ce dernier est trop friand d'énergie. Il sera donc opportun de réaliser les diagnostics immobilier de manière concomitante à l'estimation de votre bien immobilier. En effet, il sera difficile de donner une estimation immobilière définitive d'un appartement sans connaître le métrage au sens **loi carrez**!

A l'inverse, si vous savez que des infrastructures sont amenées à être créées dans un avenir proche à proximité de votre bien (un arrêt de métro à 500 mètres du bien par exemple), alors révisez votre estimation à la hausse. Si vous n'êtes certains de rien et que vous souhaitez éviter la déconvenue qui pourrait résulter d'une non-vente ou de négociations à répétition avec des particuliers, **faites estimer votre bien par un professionnel** qui saura déterminer la juste valeur de ce dernier. Il conviendra de définir le prix net vendeur et le prix FAI, avec une réelle stratégie de vente.

L'estimation d'un bien nécessite donc des connaissances pointues en matière d'immobilier, c'est pourquoi il vous est donc conseillé de réaliser votre estimation par un professionnel, qui peut prendre la forme d'une agence immobilière ou bien un notaire. Retrouvez nos conseils pour [réaliser une bonne estimation](#).

Vous pouvez également demander votre [estimation d'appartement à Paris](#). En outre, vous avez également la possibilité de demander une [estimation immobilière](#) pour un bien localisé dans une autre ville. N'oubliez pas : rien ne vaut l'estimation d'un professionnel qui dispose de la meilleure perception du marché à l'instant T.

3. Procurez-vous les documents nécessaires à la vente de votre bien

Il convient de se munir d'un certain nombre de [documents obligatoires pour mettre en vente son bien](#). Ils sont un prérequis à la vente et sans eux, aucune transaction ne peut s'effectuer. Voici la liste de documents que vous devez donc être en mesure de fournir : **une copie de l'acte de vente** (remis lors de l'achat du bien immobilier), aussi appelé **titre de propriété**, **les trois derniers procès-verbaux** des réunions de copropriétaires (s'il s'agit d'un logement soumis au régime de la copropriété) ainsi que le règlement de la copropriété, **un certificat de non-hypothèque** mais également le **Dossier du Diagnostic Technique** (ou **DDT**) (performance énergétique du bien, amiante, exposition au plomb, installation électricité, installation gaz, termites, risques naturels, miniers & technologiques, etc.)...

4. Réalisez les diagnostics obligatoires

Comme indiqué dans le point précédent, la réalisation des diagnostics immobiliers est également un **prérequis à la vente** de votre appartement ou de votre maison. Sans eux, pas de transaction possible. Cette série de diagnostics se matérialise par le **Dossier de Diagnostic Technique** (DDT) qui regroupe l'ensemble des études à réaliser dans le cadre de votre vente. Vous pouvez retrouver ici notre [Guide Pratique du DDT](#) afin de progresser plus rapidement dans votre projet. Ces diagnostics s'effectuent en fonction de la date à laquelle a été délivré le permis de construire mais aussi en fonction de l'antériorité des installations (électriques et gaz par exemple).

Dans ce DDT, vous intégrerez le **diagnostic amiante avant vente**, le **diagnostic de performance énergétique** (ou **DPE**, réalisable soi-même et devant être effectué avant la publication de votre annonce), le **diagnostic plomb** (CREP), le métrage **loi Carrez** (vous pouvez [calculer la surface de votre logement](#) mais cela

vous expose à certains risques de litige en cas de mauvaise mesure), le **diagnostic termites, l'état des risques et pollution** (ERP) ainsi que les **diagnostics électricité et gaz**. Il vous est tout de même conseillé de tous les réaliser dans le même temps afin d'éviter toute confusion concernant leur validité lors de leur remise le jour du [compromis de vente](#).

De même si les diagnostics électriques font apparaître des défaillances, n'hésitez pas à établir un devis pour estimer le [prix pour rénover l'électricité de votre maison](#).

5. Valorisez votre bien et publier votre annonce sur les portails immobiliers

Au-delà d'une simple transaction, un projet de vente immobilière c'est avant tout un **état d'esprit**. Si vous souhaitez vendre votre appartement ou votre maison, alors partez du principe que vous vendez ce dernier à vous-même : il faut que le potentiel acquéreur puisse se projeter dans le bien qu'il visite. En clair, **ne négligez rien** ! Effectivement, si vous voulez maximiser le volume d'acquéreurs potentiels, alors il va falloir que vous mettiez en scène votre appartement ou votre maison !

Commencez d'abord par **nettoyer l'appartement de fond en comble**. Cela peut sembler couler de source, mais ô combien il est repoussant pour quelconque visiteur de tomber sur un logement poussiéreux et mal rangé. Alors, n'hypothéquez les chances de réussite de la vente avant même que la visite n'ait lieu et **rendez votre bien propre** ! A cela peut s'ajouter la **dépersonnalisation du logement, le rafraîchissement des murs et du plafond** ou encore **réalisation de travaux** si besoin est. Notez cependant qu'il est déconseillé d'engager plus de 2 à 3 % du montant de votre bien pour réaliser vos travaux, il s'agit simplement de rénover votre logement pour le rendre attirant aux yeux des visiteurs.

Il s'agit bien entendu que d'une poignée de recommandations. Cette liste peut être complétée par une kyrielle d'astuces supplémentaires ! Vous pouvez d'ailleurs retrouver notre article sur le **home-staging** avec ses [15 astuces pour mettre en valeur votre bien immobilier avant la vente](#) et soyez sûr de vendre !

Une fois l'appartement mis en valeur et les photographies réalisées, il convient de trouver un acquéreur. Pour cela il faut mettre en place la meilleure stratégie de vente et diffuser la vente de votre bien à destination de la plus large audience d'acquéreur en recherche. En résumé, ne pas publier votre bien sur les portails immobiliers réservés aux professionnels comme [SeLoger](#), [Logic'Immo](#) et [Bien'Ici](#), équivaut à se restreindre de cibler l'ensemble du marché donc peut se révéler très **impactant pour votre prix de vente net vendeur final**.

Il est donc fondamental de publier sur un portail d'**annonces immobilières** sérieux que ce soit pour la vente d'un appartement, d'une maison mais aussi d'un terrain ! Vous trouverez plus d'astuces sur la stratégie de vente dans cet article répondant à la question commune de [Pourquoi mon bien immobilier ne se vend pas ?](#)

6. Acceptez la meilleure offre d'achat

Une [offre d'achat](#) vient de vous être faite ? Ne sautez pas de joie tout de suite, ce point peut se révéler plus complexe que prévu.

A l'issue des visites, il est possible que vous receviez des **offres de prix** de la part d'acquéreurs supposément intéressés. Certaines se trouveront en-deçà du prix initial, d'autres correspondront au prix quand d'autres encore se trouveront au-dessus. Bien entendu, il ne s'agit pas d'aller tête baissée vers la première offre qui vous sera faite ! Si votre logement se trouve dans une **zone relativement demandée**, il vous est plus facile de retenir **la meilleure offre**, il est vrai. En revanche, si ce dernier se trouve dans une **zone peu demandée**, alors vous vous exposez à **de possibles négociations** (à la baisse) avec l'acquéreur.

Dans tous les cas, si vous avez choisi de vendre votre logement par vous-même, ne vous arrêtez pas au prix proposé par les potentiels acquéreurs. Veillez à la manière dont ce dernier financera son achat, autrement dit **privilégiez une offre qui peut être réalisée sans crédit** ou avec un financement vérifié et validé par un courtier plutôt qu'une autre avec un financement à crédit pour la totalité de la vente sans vérification. Les revenus, les projets de vie, ou encore les métiers des acquéreurs constituent un **faisceau d'indices** intéressant pour prendre votre décision.

Si vous avez choisi le recours à un intermédiaire, alors ce dernier vous aidera à choisir la meilleure option non seulement sur la base de ces critères mais aussi selon son propre ressenti, puisque l'agent immobilier aura eu tout le loisir de rencontrer les acquéreurs. Il vous enverra donc l'offre qui sera la plus à même à **satisfaire vos besoins en tant que vendeur**.

7. Signez l'acte de vente chez le notaire

Lorsque vous recevez une offre jugée satisfaisante selon vos critères préétablis, alors vous pourrez signer avec l'acquéreur une [promesse de vente](#). Cette **promesse de vente** reprend les identités et les coordonnées des parties, le descriptif de l'appartement, les conditions de la vente convenue, les réserves ainsi que la date de signature de l'acte de vente. Vous pouvez également si vous le souhaitez, demander un acompte de 10 % du montant de la vente.

Une fois la promesse de vente signée, les deux parties se retrouvent généralement chez un notaire (bien qu'il ne s'agissent pas d'une obligation) afin de signer l'acte de vente officiel, aussi appelé **l'acte authentique**. Ce document a pour but de **constater la vente du bien immobilier** au sens juridique du terme. Le notaire relit l'acte, le valide et atteste de la remise des clés du bien vendu, à supposer que toutes les réserves éventuelles des deux parties engagées aient été levées. Le notariat a lui aussi su s'adapter aux évolutions technologiques grâce notamment à la mise en place de [l'acte authentique électronique](#) qui permet de réaliser des signatures électroniques dans un acte authentique de vente immobilière, ce qui fait gagner du temps !

Sachez, qui plus est, que vous pouvez en tant qu'acheteur, [réduire vos frais de notaire](#) via deux méthodes légales simples. Enfin, le paiement du bien immobilier par l'acquéreur vient clore l'acte authentique : vous venez de vendre votre bien !

[PropriLib](#) vous livre ainsi les **7 étapes importantes du processus de vente** ainsi que les clés de sa réussite !

Prev Post

[Quels sont les diagnostics immobiliers obligatoires à réaliser lors d'une vente ou d'une location ?](#)

Next post

[Vente immobilière : pour quel type de mandat de vente immobilière opter ?](#)

Kevin Michelin



📅 7 mars 2023 [Vendre son bien immobilier](#)

Location professionnel : intégrer un service de nettoyage des locaux

Location professionnel : intégrer un service de nettoyage des locaux? Lorsque vous louez...

[continuer la lecture](#)



📅 22 février 2023 [Vendre son bien immobilier](#)

Comment la visite virtuelle aide les acheteurs immobiliers?

Comment la visite virtuelle aide les acheteurs immobiliers? 1-Économie de temps et de...

[continuer la lecture](#)

📅 27 janvier 2023 🔗 [Grand Paris, Vendre son bien immobilier](#)

Quel est le prix des diagnostics immobiliers à Paris?

Quel est le prix des diagnostics immobiliers à Paris et en petite couronne en 2023? Rôle d'un...

[continuer la lecture](#)

Chercher

Articles récents

[Comment remplir sa déclaration d'impôt quand on a investi dans l'immobilier locatif ?](#)

[Investissement dans l'Immobilier Locatif en 2023 : Stratégies Face à la Hausse des Taux et à l'Inflation](#)

[Optimisez vos projets de rénovation avec un crédit travaux](#)

[Investir dans un Domaine Viticole : Guide Complet pour les Amateurs de Vin](#)

[DPE : Comprendre la distinction cruciale entre l'énergie primaire et l'énergie finale](#)

Thématique immobilière

➤ [Acheter un bien immobilier](#)

➤ [Grand Lyon](#)

➤ [Grand Paris](#)

➤ [Home-staging](#)

➤ [Légal](#)

Le concept PropriLib

Pourquoi un nouveau modèle d'agence immobilière ?

[Lire la suite](#)

Nos annonces

Découvrez les ventes en cours et réalisées

[Lire la suite](#)

Guide & astuces

[Comment remplir sa déclaration d'impôt quand on a investi dans l'immobilier locatif ?](#) 29 septembre 20

[Investissement dans l'Immobilier Locatif en 2023 : Stratégies Face à la Hausse des Taux et à l'Inflation](#) 27 septembre 20

[Optimisez vos projets de rénovation avec un crédit travaux](#) 22 septembre 20

© RealSmart SAS - Carte de transaction immobilière n°CPI75012018000034529

[Estimation appartement paris](#) [Agence immobilière à Paris \(75\)](#) [Agence immobilière à Boulogne-Billancourt \(92100\)](#)
[Agence immobilière en ligne à Lyon \(69\)](#) [Marché immobilier et agence immobilière en ligne à prix fixe à Montreuil \(93100\)](#)
[Marché immobilier et agence immobilière en ligne à prix fixe à Vincennes \(94300\)](#) [Prix m2 immobilier](#) [Prix m2 Lyon](#) [Prix m2 Paris](#)
[Prix m2 Paris 5 \(75005\)](#) [Prix m2 Paris 7 \(75007\)](#) [Prix m2 Paris 8 \(75008\)](#) [Prix m2 Paris 9 \(75009\)](#) [Prix m2 Paris 10 \(75010\)](#)
[Prix m2 Paris 11 \(75011\)](#) [Prix m2 Paris 12 \(75012\)](#) [Prix m2 Paris 13 \(75013\)](#) [Prix m2 Paris 14 \(75014\)](#) [Prix m2 Paris 15 \(75015\)](#)
[Prix m2 Paris 16ème \(75016\)](#) [Prix m2 Paris 17ème \(75017\)](#) [Prix m2 Paris 18ème \(75018\)](#) [Prix m2 Paris 19 \(75019\)](#) [Prix m2 Paris 20 \(75020\)](#)
[Prix m2 Nanterre \(92000\)](#) [Prix m2 Boulogne-Billancourt \(92100\)](#) [Prix m2 Levallois-Perret \(92300\)](#) [Prix m2 Courbevoie \(92400\)](#)
[Prix m2 Asnières-sur-Seine \(92600\)](#) [Prix m2 Puteaux \(92800\)](#) [Prix m2 Noisy-le-sec \(93130\)](#) [Prix m2 Saint-Denis \(93200\)](#)
[Prix m2 Saint-Ouen-sur-Seine \(93400\)](#) [Prix m2 Drancy \(93700\)](#) [Prix m2 Saint-Maur-des-Fossés \(94100\)](#) [Prix m2 Ivry-sur-Seine \(94200\)](#)
[Prix m2 Vincennes \(94300\)](#) [Mentions légales](#)