

Les 7 Étapes de la Vente Immobilière Réussie

Le guide essentiel pour vendre au meilleur prix
en évitant les erreurs qui coûtent cher.



Guillaume Gauthey

Conseiller Immobilier Indépendant



06 30 99 31 26



guillaume.gauthey@iadfrance.fr

Pourquoi ces 7 étapes ?

Vendre au meilleur prix n'est pas un hasard. C'est le résultat d'une préparation rigoureuse et d'une stratégie éprouvée.

🎯 Votre Objectif

Maximiser le prix net vendeur et sécuriser la transaction jusqu'au notaire.

❌ Ce qu'il faut absolument éviter

- ❌ **Surcote du prix**
Le bien "grille" sur le marché.
- ❌ **Dossier incomplet**
Risque de blocage notarial.
- ❌ **Photos médiocres**
Pas de coup de cœur, moins de clics.
- ❌ **Visites non qualifiées**
Perte de temps ("touristes").

📉 Résultat : Une **négociation subie** au lieu d'être maîtrisée.

📍 SECTEUR EMBRUN / SERRE-PONÇON

L'importance d'une méthode adaptée

Notre secteur a ses propres codes. La **saisonnalité**, la qualité de l'**accès** en hiver, l'exposition et le DPE sont des critères décisifs ici.



Un process clair = Moins d'aléas + Un calendrier maîtrisé + Des offres solides.

Stratégie & Timing

Ne laissez pas le hasard décider : évitez le pilotage à vue.



Définir votre délai réaliste

Fixez votre date butoir précise pour structurer la vente.



Identifier le plan B

Quelle est la stratégie si aucune offre n'arrive après X semaines ?



Décision travaux

Vente en l'état ou rénovation ciblée (Budget + Temps).



Fixer le prix plancher

Le vrai prix minimum qui vous convient (le « net vendeur »).



ASTUCE TERRAIN

« Si le timing est serré, vous ne négociez pas avec le marché. Vous vous alignez dès le départ. »



ÉTAPE

01

Estimation Solide

Le prix juste : celui qui déclenche des visites qualifiées.



Comparer les ventes réelles

Ne vous basez pas uniquement sur les annonces, mais sur ce qui s'est vendu.



Critères locaux & montagne

Intégrez l'accès, l'exposition, la vue, le DPE et le stationnement.



Marge de négociation

Prévoyez une marge cohérente, pas 15% « au cas où ».



Positionnement prix

Validez votre trio : Prix d'appel / Prix cible / Prix limite.



SIGNAL D'ALERTE

« Beaucoup de clics mais peu d'appels = votre prix ou votre annonce est à revoir d'urgence. »



ÉTAPE

02

Dossier Vendeur Prêt

Anti-stress et anti-renégociation : préparez tout avant la mise en vente.



Diagnostics obligatoires

Lancez-les dès maintenant (DPE, électricité, amiante, ERP, assainissement...).



Documents administratifs

Rassemblez : taxe foncière, plans, factures travaux, garanties décennales.



Précisions techniques

Notez clairement : limites de terrain, servitudes, charges de copropriété.



Résumé « Transparence »

Listez ce qui a été fait récemment et ce qui reste objectivement à faire.



MESSAGE CLÉ

« Plus c'est clair tôt, moins vous vous faites "gratter" sur la fin. »



ÉTAPE

03



ÉTAPE

04

Mise en Valeur

Créer de la valeur ajoutée sans se ruiner (Home Staging).



Désencombrer : -30% minimum

Retirez le superflu pour libérer l'espace (oui, même le garage).



Réparer les détails visibles

Joints, fuites, poignées, volets, finitions doivent être impeccables.



Optimiser lumière & volume

Rideaux ouverts, ampoules fonctionnelles, circulation fluide, peinture claire.



Soigner les extérieurs

Entrée, terrasse et jardin propres : on vend un cadre de vie.



SPÉCIFICITÉ MONTAGNE

« L'accès et l'impression "facile à vivre" font souvent la différence. »

Marketing qui vend

Le trio gagnant pour attirer les acheteurs : photos, annonce, diffusion.



Photos lumineuses et nettes

Idéalement pro, avec un ordre logique des pièces pour guider l'œil.



Plan et surfaces claires

Les acheteurs détestent deviner. Soyez précis pour rassurer.



Annonce orientée bénéfices

Mettez en avant les atouts : vue, soleil, stationnement, accès, potentiel.



Diffusion ciblée

Soyez visible là où sont les acheteurs (résidence principale ou secondaire).



ÉTAPE

05

“

RÈGLE D'OR

« Une bonne annonce te donne des visites. Une mauvaise te donne des négociations. »

Visites Qualifiées

Transformez les curieux en acheteurs : moins de visites, plus d'offres.



Qualification rigoureuse

Validez budget, financement, timing et critères avant d'ouvrir la porte.



Préparer l'ambiance

Maison aérée, température idéale, odeurs neutres : soignez l'expérience.



Réponses clés en main

Maîtrisez les sujets techniques : DPE, chauffage, travaux, charges...



Suivi systématique

Feedback immédiat et définition de la prochaine étape (offre, contre-visite).



ÉTAPE

06

“

RÈGLE D'OR

« Une visite sans relance, c'est comme un compromis sans notaire : ça ne sert pas à grand-chose. »



ÉTAPE

07

Négociation & Notaire

Sécuriser la transaction jusqu'à la signature finale.



Exiger une offre écrite

Le prix, les délais et les conditions doivent être formalisés.



Négocier avec des faits

Utilisez les comparables, le coût des travaux et le DPE comme arguments.



Vérifier les conditions suspensives

Soyez vigilant sur le financement et les contraintes d'urbanisme.



Suivre jusqu'à l'acte

Restez proactif sur le financement et la transmission des pièces au notaire.



OBJECTIF FINAL

« Zéro surprise, zéro renégociation de dernière minute. »

Votre Checklist

Les 7 étapes incontournables pour sécuriser votre vente.

✓	ÉTAPE 01	Stratégie & Timing	
✓	ÉTAPE 02	Estimation Solide	
✓	ÉTAPE 03	Dossier Vendeur Prêt	
✓	ÉTAPE 04	Mise en Valeur	
✓	ÉTAPE 05	Marketing & Diffusion	
✓	ÉTAPE 06	Visites Qualifiées	
✓	ÉTAPE 07	Négociation & Notaire	

Les Clés du Succès



Prix Réaliste

Le positionnement juste dès le départ évite de griller le bien.



Transparence Totale

Un dossier complet tôt = zéro renégociation de dernière minute.



Visites Ciblées

Filtrer les curieux pour se concentrer sur les acheteurs finançables.



Suivi Rigoureux

Accompagner le financement jusqu'à la signature finale.

"Une méthode éprouvée pour vendre sereinement."



**Guillaume
Gauthey**

CONSEILLER IMMOBILIER INDÉPENDANT



Secteur :
Embrun / Lac de Serre-Ponçon / Hautes-Alpes

PASSEZ À L'ACTION

Concrétisons votre projet de vente



Estimation Offerte

Ne laissez pas le hasard décider. Obtenez un avis de valeur précis et gagnez du temps en évitant les erreurs de prix.

 **SERVICE GRATUIT & CONFIDENTIEL**



TÉLÉPHONE

06 30 99 31 26



EMAIL

guillaume.gauthey@iadfrance.fr



Téléchargez la checklist PDF complète pour ne rien oublier.

