

📍 EMBRUN / LAC DE SERRE-PONÇON - HAUTES-ALPES

# 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.

## ➊ 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.

### ✗ Photos médiocres

Pas de coup de cœur, moins de clics.

### ✗ Dossier incomplet

Risque de blocage notarial.

### ✗ 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 **saisonalité**, 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.



ÉTAPE

01

# 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

**02**

# 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

Intégrer 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

03

---

# 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

**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. »



ÉTAPE

05

# 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).

“

### RÈGLE D'OR

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



ÉTAPE

06

# 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).

### 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 financiables.

### Suivi Rigoureux

Accompagner le financement jusqu'à la signature finale.



GG

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](mailto:guillaume.gauthey@iadfrance.fr)



Téléchargez la checklist PDF complète pour ne rien oublier.