

côté particuliers

l'immobilier à sa juste valeur

10 choses à faire avant de mettre votre maison en vente.

Le guide pour ne pas rater les 3 premières semaines — les plus décisives pour votre vente.



Damien Letorey

Conseiller Côté Particuliers · Riom / Clermont-Ferrand

LES 10 ÉTAPES ESSENTIELLES

Faites estimer votre bien

L'estimation et la commercialisation sont deux choses différentes. Ce n'est pas forcément l'agence qui propose le prix le plus haut qui vendra le mieux.

01

Rassemblez vos documents

Titre de propriété, diagnostics, plans, factures de travaux. Le notaire les exigera tous. Anticiper évite les blocages de dernière minute.

02

Faites réaliser votre DPE avant de publier

Le DPE conditionne votre annonce et peut impacter votre prix. Le faire en urgence une fois sous compromis coûte plus cher et prend plus de temps.

03

Vérifiez quels diagnostics s'appliquent

Selon la date de construction et la localisation, certains sont obligatoires — amiante, plomb, électricité, gaz, assainissement. Dans certaines zones, le diagnostic mérule est également exigé.

04

Identifiez les travaux sans déclaration

Fenêtres remplacées, climatisation, véranda, extension… Tout ce qui modifie la structure peut être questionné par le notaire. Mieux vaut l'anticiper.

05

Préparez chaque pièce avant les photos

Épurez, rangez, désencombrez. Ce que vous ne voyez plus parce que vous y vivez depuis plusieurs années, l'acheteur le voit immédiatement.

06

Choisissez vos points de vue avec soin

Montrez toujours les fenêtres — elles donnent une idée immédiate de la luminosité et des espaces. Privilégiez les angles qui révèlent la profondeur de la pièce.

07

Ne montrez pas tout

Gardez des surprises pour la visite. Une annonce qui révèle chaque recoin ne donne plus envie de se déplacer. Le mystère bien dosé est la meilleure invitation.

08

Soignez la présentation avant le prix

Un bien mal présenté ne trouve pas preneur — même au bon prix. Avant de réfléchir aux chiffres, assurez-vous que votre maison est montrée sous son meilleur jour.

09

Anticipez votre prochain projet

Si vous achetez ensuite — financement, délais, conditions suspensives. Un courtier peut vous accompagner dès maintenant pour éviter les mauvaises surprises.

10








> “Ces 10 étapes semblent simples. Dans la pratique, c'est leur ordre et leur timing qui font la différence entre une vente qui se conclut rapidement — et une annonce qui s'essouffle.”

C'est exactement ce qu'on analyse ensemble lors de votre appel conseil offert.



Damien Letorey
Conseiller Côté Particuliers · Riom / Clermont-Ferrand
damienletorey.fr