GUIDE 2026

VENDEUR

LES ÉTAPES CLÉS POUR VENDRE RAPIDEMENT
ET AU MEILLEUR PRIX



Avant de vendre votre bien

Vendre un bien immobilier est une étape importante. Aujourd'hui, le marché a évolué : les acheteurs sont plus exigeants et la concurrence plus forte. Une bonne stratégie fait toute la différence. Dans ce guide, vous allez découvrir les étapes essentielles pour :

- vendre dans les meilleurs délais
- éviter les erreurs fréquentes
- maximiser le prix de votre bien

ALBAN BAEZA



Les 8 étapes d'une vente réussie

01 — Comprendre le marché local

02 — Estimer son bien au juste prix

03 — Définir une stratégie de prix efficace

04 — Préparer son bien pour la vente

05 — Mettre en valeur le bien pour séduire

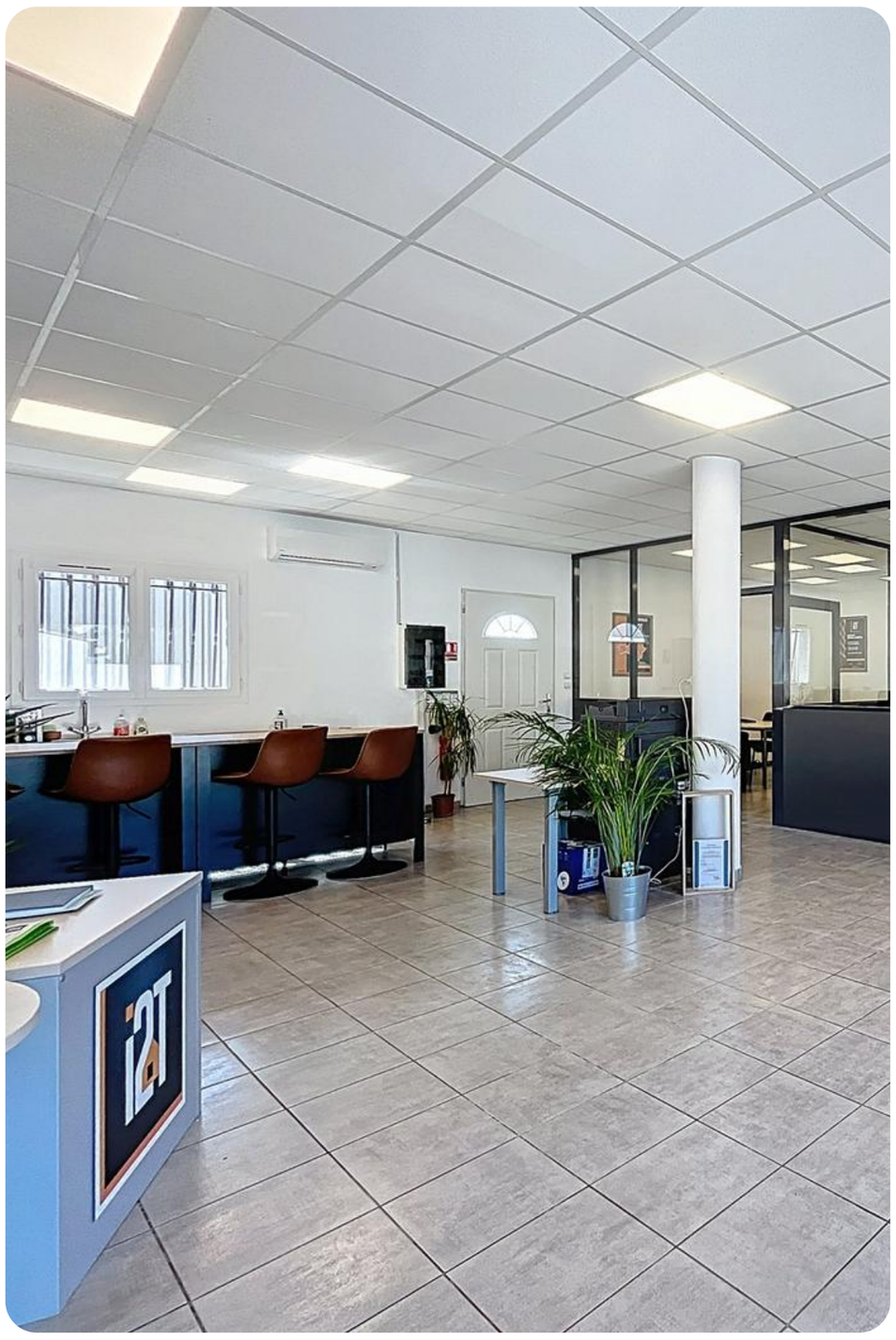
06 — Diffuser auprès des bons acheteurs

07 — Organiser des visites efficaces

08 — Finaliser la vente sereinement

ÉTAPE 1

Comprendre le marché local



Avant de mettre votre bien en vente. Il est essentiel de comprendre le marché immobilier local.

Les prix peuvent varier fortement en fonction de plusieurs critères :

- l'emplacement
- le type de bien
- l'état général
- la demande des acheteurs

Un bien positionné correctement par rapport au marché aura beaucoup plus de chances d'attirer l'attention des acheteurs.

Une bonne connaissance du marché permet de :

✔️ **Positionner son bien correctement**

✔️ **Attirer les bons acquéreurs**

✔️ **Éviter une mise en vente inefficace**



ÉTAPE 2

Estimer correctement son bien

Deux façons *d'estimer* un bien immobilier

01 ESTIMATION EN LIGNE

De nombreux outils permettent d'obtenir une estimation en quelques clics.

Ces estimations restent approximatives, car elles se basent sur des données générales.

Voici pourquoi c'est risqué :

- Le bien qui reste trop longtemps sur le marché
- Une perte d'intérêt des acheteurs
- Des négociations plus difficiles
- Des baisses de prix successives

02 ESTIMATION PROFESSIONNEL

Faire appel à un professionnel permet d'obtenir **l'estimation la plus précise possible**.

Elle repose sur :

- Une analyse des biens vendus
- Une connaissance du marché
- Une visite du bien
- Une évaluation de ses caractéristiques réelles

Pourquoi c'est la meilleure option :

✔️ Positionner le bien au bon prix dès le départ
✔️ Attirer les bons acquéreurs
✔️ Vendre plus rapidement
✔️ Maximiser le prix de vente

ÉTAPE 2

Estimer correctement son bien

Vous souhaitez connaître la valeur de votre bien ?



JE VOUS PROPOSE UNE ESTIMATION GRATUITE, PRÉCISE ET SANS ENGAGEMENT DE VOTRE BIEN IMMOBILIER.

Prenez rendez-vous dès maintenant

+33 6 99 87 84 91

abaeza@i2t.fr

Alban BAEZA

Conseiller immobilier

Expert du marché

ÉTAPE 3

Définir une stratégie de prix efficace



PRIX EN DESSOUS DU MARCHÉ

+ Attire rapidement des acheteurs
+ Peut générer plusieurs offres
+ Permet de créer de la concurrence
- Risque de vendre en dessous de la valeur réelle

PRIX AU MARCHÉ

+ Correspond aux prix réels du secteur
+ Attire des acheteurs qualifiés
+ Maximise les chances de vendre dans de bonnes conditions

PRIX AU-DESSUS DU MARCHÉ

- Réduit le nombre de visites
- Allonge les délais de vente
- Peut décourager les acheteurs
- Entraîne des baisses de prix

ÉTAPE 4

Préparer son bien

La première impression est déterminante

Un acheteur se fait souvent un avis dans les premières secondes d'une visite.

Et ce premier ressenti influence directement sa décision… et son offre.

Les acheteurs privilégient les biens prêts à emménager

Un bien bien préparé permet :

✔️ d'attirer plus d'acheteurs
✔️ de déclencher plus de visites
✔️ de valoriser le bien
✔️ de vendre plus rapidement et au meilleur prix

Les améliorations qui font la différence

→ Nettoyage en profondeur
→ Désencombrement et dépersonnalisation
→ Petites réparations
→ Mise en valeur des espaces
→ Entretien des extérieurs



"Les acheteurs prennent leur décision *dans les premières secondes* d'une visite"

Checklist avant la mise en vente

NETTOYAGE

- Aspirer et laver tous les sols (carrelage, parquet, tapis)
- Nettoyer les vitres
- Nettoyer les plinthes, interrupteurs et poignées de porte
- Dégraisser entièrement la cuisine (plans de travail, plaques, hotte)
- Nettoyer les appareils électroménagers (intérieur + extérieur)
- Détartrer robinetterie, douche, baignoire et WC
- Aérer régulièrement

DÉSENCOMBRER & DÉPERSONNALISER

- Retirer les photos de famille et objets trop personnels
- Libérer les plans de travail (cuisine, salle de bain)
- Alléger la décoration pour rendre les espaces plus neutres
- Désencombrer les meubles et surfaces (tables, étagères, commodes)
- Trier et organiser les placards (les acheteurs les ouvrent)
- Réduire le mobilier si nécessaire pour agrandir visuellement les pièces

EXTÉRIEURS (SI APPLICABLE)

- Nettoyer terrasse, balcon ou jardin
- Tondre la pelouse et tailler les haies
- Enlever les objets inutiles ou encombrants
- Nettoyer les sols extérieurs (karcher si possible)
- Ajouter quelques plantes ou éléments décoratifs simples
- Soigner l’entrée du bien (porte, paillasson, éclairage)

RÉPARATIONS & ENTRETIEN

- Reboucher les trous dans les murs
- Retoucher les peintures abîmées (privilégier des couleurs neutres)
- Réparer les portes qui grincent ou ferment mal
- Vérifier les poignées, serrures et interrupteurs
- Remplacer les ampoules défectueuses
- Vérifier les joints (cuisine, salle de bain)
- S’assurer que tout fonctionne correctement

ÉTAPE 5

Mettre en valeur son bien

Aujourd'hui, la majorité des acheteurs commencent leur recherche en ligne

La première impression ne se fait plus lors de la visite...
Mais dès la découverte de l'annonce.



Une présentation de qualité permet de :

✔️ Attirer plus d'acheteurs
✔️ Générer plus de clics
✔️ Augmenter le nombre de visites
✔️ Valoriser le bien
✔️ Vendre plus rapidement

ÉTAPE 5

Mettre en valeur son bien

Ce qui fait une annonce performante :

→ photos professionnelles (lumineuses, valorisantes)
→ description claire et engageante
→ mise en avant des points forts du bien
→ sélection des bons angles et espaces
→ cohérence globale de la présentation

Aujourd'hui, vendre un bien = faire du marketing

PHOTOS AMATEURS



- Sombres
- Mal cadrées
- Peu attractives

PHOTOS PROFESSIONNELLES



- Lumineuses
- Valorisantes
- Attractives

ÉTAPE 6

Diffuser efficacement son bien

Une simple annonce ne suffit plus aujourd'hui.
C'est la stratégie de diffusion qui fait la différence.

MARKETING DIGITAL

• Diffusion sur les portails immobiliers (SeLoger, Bien'ici, etc...)
• Photos professionnelles et retouchées
• Réalisation de vidéos immersives du bien
• Création de contenus dédiés pour les réseaux sociaux
• Campagnes publicitaires ciblées pour toucher des acheteurs qualifiés
• Diffusion auprès d'une base d'acquéreurs actifs
• Stratégie de lancement pour générer un maximum de visibilité dès les premiers jours

MARKETING TERRAIN

• activation du réseau d'acquéreurs qualifiés
• diffusion auprès d'acheteurs en recherche active
• organisation de visites ciblées
• mise en relation avec des acheteurs du secteur
• recommandations et réseau local
• effet de bouche-à-oreille (souvent sous-estimé)

Plus un bien est visible, plus il attire d'acheteurs...
et plus il a de chances de se vendre rapidement et au meilleur prix.

ÉTAPE 7

Organiser les visites

L’objectif d’une visite

Créer un coup de cœur.

Un acheteur ne décide pas
uniquement avec logique…
mais surtout avec émotion

Un bien bien présenté, dans une ambiance agréable, peut faire toute la différence.



CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE LORS D’UNE VISITE

- Créer une atmosphère lumineuse et accueillante
- Mettre en valeur les volumes et la circulation
- Faciliter la projection des acheteurs
- Raconter l’histoire du bien
- Accompagner la visite de manière fluide et rassurante

Checklist avant chaque visite

INTÉRIEUR

- Retirer les objets personnels et éléments encombrants
- Nettoyer toutes les surfaces
- Aspirer et laver les sols
- Ouvrir les rideaux et volets pour laisser entrer la lumière
- Aérer quelques minutes avant la visite
- Maintenir une température agréable
- Éviter les odeurs fortes (parfum, cuisine…)

EXTÉRIEUR (SI APPLICABLE)

- Nettoyer terrasse, balcon ou jardin
- Enlever feuilles, poussières et éléments encombrants
- Ranger le mobilier extérieur
- Nettoyer la porte d’entrée et les abords
- Stationner les véhicules de manière discrète

DANS LE DÉTAIL

Salon

• Disposer les coussins proprement
• Dégager les surfaces (tables, meubles)
• Ranger télécommandes et objets visibles

Cuisine

• Nettoyer les plans de travail
• Vider l’évier et ranger la vaisselle
• Sortir les poubelles
• Nettoyer les appareils visibles

Chambres

• Faire les lits soigneusement
• Ranger vêtements et objets personnels
• Libérer les tables de nuit et commodes

Salle de bain

• Nettoyer miroir, lavabo, douche et baignoire
• Fermer les abattants WC
• Ranger les produits personnels
• Disposer des serviettes propres

Animaux

• Retirer les accessoires (gamelles, litière…)
• Limiter les odeurs

Derniers détails

• Ouvrir tous les volets et rideaux
• Vérifier l’éclairage dans chaque pièce
• Sécuriser les objets de valeur

ÉTAPE 8

Finaliser la vente

Lorsque vous acceptez une offre, la vente entre dans sa phase finale. Plusieurs étapes vont se succéder avant la signature définitive chez le notaire.

01

Signature du compromis

Le compromis de vente officialise l'accord entre le vendeur et l'acheteur.

02

Délai de rétractation

L'acheteur bénéficie d'un délai légal de rétractation. Cette étape est obligatoire avant de poursuivre la vente.

03

Financement de l'acheteur

L'acheteur effectue ses démarches pour obtenir son prêt immobilier. Le dossier est étudié par la banque.

04

Suivi du dossier

Le notaire et les différentes parties vérifient les éléments administratifs.

05

Signature de l'acte définitif

La vente est officialisée chez le notaire. Le transfert de propriété est effectif.

06

Remise des clés

L'acheteur récupère les clés du bien. La vente est finalisée.

UN ACCOMPAGNEMENT PROFESSIONNEL PERMET DE SÉCURISER VOTRE VENTE DU DÉBUT JUSQU'À LA SIGNATURE DÉFINITIVE.

UNE VENTE RÉCENTE

Vente d’un bien sur LA CALMETTE

RÉSULTATS

- +30 acheteurs qualifiés touchés dès les premiers jours
- Plusieurs demandes de visites dès la mise en ligne
- Plusieurs offres reçues
- Bien vendu en 45 jours
- Vente réalisée au prix du marché



TÉMOIGNAGE DE CE CLIENT

“La vente de notre maison s’est très bien déroulée, malgré l’éloignement ‘à 600kms) : agent très à l’écoute, réactifet efficace à tous les stades (recherche acheteur, aide pour les coôté administratifs, organisation de la vente à distance, délai de l’ensemble de la vente).”

Prochaines *étapes*

Que vous soyez prêt à vendre ou simplement en réflexion, chaque projet mérite une approche adaptée.



COMMENT JE PEUX VOUS ACCOMPAGNER

1. Échange sur votre projet immobilier
2. Estimation précise de votre bien
3. Mise en place d'une stratégie personnalisée

OBTENIR MON ESTIMATION GRATUITE ET PRÉCISE

✔️ Sans engagement
✔️ Basée sur le marché local
✔️ Conseils personnalisés
✔️ Analyse complète de votre bien

Votre projet commence ici je vous accompagne de A à Z.

Téléphone : +33 6 99 87 84 91

abaeza@i2t.fr

i2t.fr

@alban.immobilier.i2t

Alban BAEZA