

GUIDE DU VENDEUR IMMOBILIER

Les 7 erreurs qui font perdre des dizaines de milliers d'euros

— et comment les éviter avec l'accompagnement d'un mandataire expert —

Ce guide est offert gratuitement par votre mandataire immobilier

Pourquoi ce guide ?

Vendre un bien immobilier est l'une des décisions financières les plus importantes de votre vie. Pourtant, chaque année, des milliers de vendeurs français laissent des dizaines de milliers d'euros sur la table — sans même s'en rendre compte.

Les causes ? Toujours les mêmes : une mauvaise estimation, un dossier mal préparé, une stratégie de diffusion inadaptée, ou une négociation bâclée.

Ce guide a été conçu pour vous donner les clés concrètes que les vendeurs les mieux accompagnés utilisent pour maximiser leur prix de vente, réduire les délais, et éviter les mauvaises surprises.

127 j

délai moyen de vente sans
accompagnement

8 à 15%

de moins perdu sur le prix par
les vendeurs seuls

3 sur 10

ventes annulées après
compromis

Dans les pages qui suivent, nous allons passer en revue les 7 erreurs les plus fréquentes — et surtout, comment les éviter.

1

Surestimer ou sous-estimer son bien

C'est l'erreur n°1. Une estimation trop haute fait fuir les acheteurs sérieux. Une estimation trop basse vous fait perdre de l'argent directement.

Les signaux d'alarme

- Votre bien est en ligne depuis plus de 60 jours sans offre
- Vous avez refusé des offres « pas assez hautes » il y a plusieurs mois
- Vous avez estimé vous-même en vous basant uniquement sur les annonces voisines

La bonne méthode

Une estimation fiable repose sur trois piliers : les ventes réelles comparables (pas les annonces !), l'état réel du marché local au moment de la vente, et les spécificités de votre bien.

Ce qu'un mandataire apporte sur l'estimation

- ✓ Accès aux données de ventes réelles (notaires, bases professionnelles)
- ✓ Connaissance fine du marché local et des micro-secteurs
- ✓ Analyse objective des points forts ET des points faibles du bien
- ✓ Positionnement stratégique pour déclencher des offres rapides

2

Négliger la préparation et le home staging

La première impression se forme en moins de 90 secondes. Les acheteurs décident souvent émotionnellement avant de rationaliser. Un bien mal présenté — même à bon prix — décourage et se négocie à la baisse.

Les actions à fort impact (pour souvent moins de 500 €)

- **libérez les espaces, rangez le personnel** Désencombrement radical :
- **un acheteur doit se projeter, pas voir votre vie** Dépersonnalisation :
- **poignées cassées, joints noircis, ampoules grillées** Petites réparations visibles :
- **indispensables — c'est votre vitrine digitale** Photos professionnelles :
- **stores ouverts, vitres propres, odeurs neutres** Propreté et lumière :

Des études montrent qu'un bien « home stagé » se vend en moyenne 3 fois plus vite et jusqu'à 10% plus cher.

3

Mal diffuser son annonce

Publier une annonce sur un seul site avec 3 photos et une description générique, c'est se condamner à l'invisibilité. La diffusion est une stratégie, pas un simple copier-coller.

Les erreurs de diffusion classiques

- Photos sombres ou mal cadrées (un repoussoir immédiat)
- Description trop courte ou trop technique, sans storytelling
- Absence de plan ou de diagnostic énergétique en avant-première
- Diffusion sur un seul portail, sans mise à jour régulière

Ce que fait un mandataire

Un mandataire diffuse votre bien sur tous les portails majeurs (SeLoger, Leboncoin, Logic-Immo, Bien'ici...), optimise les textes et visuels, et active son réseau d'acheteurs déjà qualifiés.

L'avantage réseau mandataire

- ✓ Accès au réseau national de plusieurs milliers d'agents partenaires
- ✓ Base d'acheteurs en recherche active déjà qualifiés
- ✓ Diffusion boostée sur les portails (visibilité x3 à x5)
- ✓ Relance automatique et suivi des vues et contacts

4

Mal gérer les visites

Une visite bâclée, c'est une vente perdue. Trop de vendeurs improvisent les visites, parlent trop, répondent mal aux objections et laissent les acheteurs repartir sans engagement.

Les pièges à éviter

- Être présent lors des visites (votre présence inhibe l'acheteur)
- Vanter des travaux non faits ou minimiser des défauts visibles
- Ne pas avoir de réponse sur les charges, la copro, les travaux votés
- Laisser l'acheteur repartir sans prise de contact ou retour structuré

Le rôle du mandataire en visite

Il fait le tampon entre vous et l'acheteur. Il valorise votre bien objectivement, répond aux questions techniques, gère les objections, et recueille du feedback après chaque visite pour ajuster la stratégie.

5

Rater la négociation

La négociation est un art. Trop de vendeurs acceptent la première offre par peur du vide, ou refusent des offres raisonnables par émotion. Les deux stratégies font perdre de l'argent.

Les règles d'or

- Ne jamais négocier sous l'émotion — toujours répondre par écrit
- Connaître le profil de l'acheteur avant de répondre à une offre
- Comprendre la différence entre offre basse tactique et acheteur peu sérieux
- Savoir utiliser la contre-offre sans braquer l'acheteur

12 000 €

gain moyen obtenu avec une
bonne négociation

73%

des vendeurs seuls sous-
négocient

2,4 x

plus d'offres reçues avec un
mandataire

6

Négliger l'aspect juridique et administratif

Un dossier incomplet ou des erreurs administratives peuvent faire capoter une vente au compromis — voire après la signature. C'est le cauchemar de tout vendeur.

Les documents à préparer en avance

- Diagnostics obligatoires (DPE, amiante, plomb, termites selon zone...)
- Titre de propriété et plans du bien
- Règlement de copropriété + 3 derniers PV d'assemblée générale (si applicable)
- Taxe foncière des 3 dernières années
- Justificatifs de travaux réalisés

Un mandataire vérifie l'exhaustivité de votre dossier avant la mise en vente, anticipe les questions des notaires, et vous évite des délais ou des renégociations tardives.

7

Vouloir tout gérer seul pour « économiser »

La vente entre particuliers semble séduisante sur le papier. En réalité, les études montrent que les biens vendus sans professionnel partent en moyenne moins cher, plus lentement, et génèrent plus de complications.

Le vrai coût du « faire seul »

- Temps personnel : visites, relances, réponses aux appels, négociations
- Risque juridique : clauses manquantes, vices cachés non couverts
- Moins-value moyenne : 5 à 12% de prix de vente en dessous du marché
- Délai allongé : souvent 2 à 3 fois plus long qu'avec un professionnel

Un mandataire, c'est un coût fixe et prévisible — souvent compensé plusieurs fois par le gain sur le prix de vente final et le temps économisé.

Ce que vous gagnez avec un mandataire

- ✓ Un seul interlocuteur dédié du début à la fin
- ✓ Disponibilité 7j/7 et réactivité aux acheteurs
- ✓ Expertise locale et réseau d'acheteurs qualifiés
- ✓ Sécurité juridique et suivi jusqu'à la signature chez le notaire
- ✓ Tranquillité d'esprit — vous gardez le contrôle sans gérer l'opérationnel

Checklist : Êtes-vous prêt(e) à vendre ?

Cochez les cases suivantes pour évaluer votre niveau de préparation :

- ☐ J'ai une estimation réaliste basée sur des ventes comparables récentes
- ☐ Mon bien est propre, désencombré et prêt à être visité
- ☐ J'ai des photos professionnelles de qualité
- ☐ Tous mes diagnostics obligatoires sont à jour
- ☐ Mon dossier administratif est complet (titre de propriété, charges, copro...)
- ☐ J'ai défini mon prix plancher de négociation
- ☐ Je connais le profil type de mon acheteur idéal
- ☐ J'ai une stratégie de diffusion multi-portails
- ☐ Je suis accompagné(e) par un professionnel de confiance

Prêt(e) à vendre au meilleur prix ?

Bénéficiez d'une estimation GRATUITE et sans engagement

 **06 25 55 59 46**

 **j.genet@bskimmobilier.com**

Votre mandataire : Julien GENET

Estimation gratuite • Sans engagement • Réponse sous 24h