

LE GUIDE COMPLET POUR VENDRE SON BIEN IMMOBILIER

2025



AMÉLIE GEORGES, CONSEILLERE EN IMMOBILIER

Basée en Martinique, j'accompagne mes clients dans leurs projets immobiliers avec une approche humaine et personnalisée. Vendre un bien, ce n'est pas juste une transaction, c'est une étape clé dans une vie. Mon rôle est de vous guider avec bienveillance, expertise et une stratégie sur-mesure pour vendre rapidement et au meilleur prix.

« CHAQUE VENTE RACONTE UNE HISTOIRE, CHAQUE CLIENT A SES ATTENTES. MON ENGAGEMENT, C'EST D'ÊTRE À L'ÉCOUTE, DE COMPRENDRE VOS BESOINS ET DE TRANSFORMER VOTRE PROJET EN RÉUSSITE. »

AMÉLIE GEORGES



INTRODUCTION

Vendre un bien immobilier est une étape importante qui mérite d'être bien préparée. C'est pourquoi j'ai conçu ce guide pour vous aider à y voir plus clair et à optimiser chaque étape de votre vente.

Dans ce guide offert, vous découvrirez :

- 01 LES ÉTAPES ESSENTIELLES POUR VENDRE VOTRE BIEN SEREINEMENT**
- 02 COMMENT METTRE EN VALEUR VOTRE BIEN ET ATTIRER LES ACHETEURS**
- 03 LA STRATÉGIE IDÉALE POUR FIXER LE BON PRIX**
- 04 LES CLÉS D'UN MARKETING EFFICACE POUR MAXIMISER VOTRE VISIBILITÉ**
- 05 UN APERÇU DU MARCHÉ IMMOBILIER EN MARTINIQUE**

Le marché immobilier évolue constamment, et chaque vente est unique. Ce guide est une première ressource précieuse, mais rien ne remplace l'accompagnement d'un professionnel de confiance.

Bonne lecture et à très bientôt !
Amélie Georges – Conseillère en immobilier





LES ÉTAPES ESSENTIELLES POUR VENDRE VOTRE BIEN SEREINEMENT



01

06 96 69 47 72

LES ÉTAPES ESSENTIELLES POUR VENDRE VOTRE BIEN SEREINEMENT

Comprendre le processus de vente d'un bien immobilier de A à Z est la clé pour anticiper chaque étape et éviter les mauvaises surprises. En maîtrisant ces étapes, vous pourrez optimiser votre vente, attirer les bons acheteurs et vendre dans les meilleures conditions. Mon objectif est de vous aider à vous concentrer sur les points essentiels pour réussir votre projet immobilier sereinement.

1

ÉVALUATION DE VOS
BESOINS

2

ESTIMATION DE
VOTRE BIEN

3

MISE EN PLACE D'UN PLAN
MARKETING PERSONNALISÉ

4

OBTENTION DES DIAGNOSTICS
OBLIGATOIRES

5

SIGNATURE DU MANDAT
DE VENTE

6

PRÉPARATION DE VOTRE
BIEN À LA VENTE

7

VISITE DE VOTRE BIEN À DES
ACHETEURS POTENTIELS

8

RÉCEPTION DES OFFRES
D'ACHAT

9

NÉGOCIATION DU
PRIX DE VENTE

OPTION

10

ACCEPTATION DE L'OFFRE
D'ACHAT

11

SIGNATURE DU COMPROMIS
DE VENTE

12

OBTENTION DU FINANCEMENT
POUR L'ACQUÉREUR

13

SIGNATURE CHEZ LE NOTAIRE
DE L'ACTE AUTHENTIQUE

14

REMISE DES CLÉS À
L'ACQUÉREUR





COMMENT METTRE EN VALEUR VOTRE BIEN ET ATTIRER LES ACHETEURS



02

06 96 69 47 72

La première impression est déterminante

EN 90 SECONDES, UN ACHETEUR SE FAIT DÉJÀ UNE IDÉE DE VOTRE BIEN.

Parfois, un petit investissement en temps et en argent suffit à donner un avantage considérable sur d'autres biens similaires. Quelques ajustements bien pensés peuvent valoriser votre logement, attirer plus d'acheteurs et générer une vente plus rapide à un prix plus intéressant.

Une maison propre, bien entretenue et valorisée captera immédiatement son attention et maximisera vos chances de vendre rapidement et au meilleur prix.

Des améliorations stratégiques peuvent faire toute la différence, notamment en répondant aux attentes des acheteurs potentiels.

On distingue trois types d'optimisations essentielles :

1 Les rénovations : moderniser certains espaces pour séduire un maximum d'acheteurs.

2 Les réparations : corriger les petits défauts qui pourraient freiner une vente.

3 L'entretien : soigner l'apparence et la propreté pour mettre en avant tout le potentiel du bien.

Les rénovations à privilégier en Martinique pour mieux vendre

EN MARTINIQUE, LE CLIMAT TROPICAL INFLUENCE DIRECTEMENT L'ENTRETIEN ET LA VALORISATION DES BIENS IMMOBILIERS. CERTAINES RÉNOVATIONS CIBLÉES PEUVENT RÉELLEMENT AMÉLIORER L'ATTRACTIVITÉ DE VOTRE BIEN AUPRÈS DES ACHETEURS ET OPTIMISER SA VALEUR PERÇUE, SANS POUR AUTANT NÉCESSITER DE GROS TRAVAUX.



1. Rafraîchir et moderniser les pièces clés

La cuisine et la salle de bain sont des espaces essentiels pour les acheteurs.

- Dans la cuisine, un simple coup de peinture sur les placards, un remplacement des poignées, ou l'ajout de rangements fonctionnels peuvent suffire à donner une touche moderne.
- En salle de bain, changer un pommeau de douche, moderniser le meuble vasque ou encore installer un bon éclairage permettent de donner une impression de confort et de propreté.

2. Améliorer la ventilation et lutter contre l'humidité

L'humidité étant un enjeu majeur sous les tropiques, il est important de :

- Vérifier et améliorer la ventilation naturelle en favorisant les ouvertures traversantes.
- Installer ou entretenir un système de ventilation dans la salle de bain.
- Appliquer une peinture anti-humidité sur les murs exposés pour prévenir les traces disgracieuses.

3. Optimiser l'isolation et le confort thermique

- Remplacer les volets pleins par des volets persiennes pour favoriser l'aération.
- Poser des stores ou des films anti-UV sur les fenêtres pour limiter la chaleur intérieure.
- Vérifier l'état du toit et des gouttières pour éviter les infiltrations et assurer une bonne protection contre la pluie.

4. Valoriser les extérieurs

Un jardin bien entretenu, une terrasse accueillante ou encore un espace ombragé sont des atouts de taille en Martinique.

Quelques idées simples :

- Désencombrer et nettoyer les espaces extérieurs.
- Ajouter des plantes tropicales faciles d'entretien pour un effet chaleureux.
- Moderniser les revêtements de sol de la terrasse (peinture, carrelage, bois composite).



EN BREF : QUELQUES AJUSTEMENTS CIBLÉS PEUVENT FAIRE LA DIFFÉRENCE ET SÉDUIRE PLUS FACILEMENT LES ACHETEURS, SANS NÉCESSITER DE GROS INVESTISSEMENTS. MISER SUR DES AMÉLIORATIONS ADAPTÉES AU CLIMAT ET AUX ATTENTES LOCALES PERMET DE VALORISER VOTRE BIEN ET D'ACCÉLÉRER SA VENTE.

Les réparations essentielles avant de vendre en Martinique

MÊME SANS ENGAGER DE GROSSES RÉNOVATIONS, DE PETITES RÉPARATIONS CIBLÉES PEUVENT FAIRE TOUTE LA DIFFÉRENCE AUX YEUX DES ACHETEURS. LORS DES VISITES, CHAQUE DÉTAIL COMPTE : UN ROBINET QUI FUIT, UNE PORTE QUI GRINCE OU UNE PEINTURE DÉFRAÎCHIE PEUVENT INCONSCIEMMENT DONNER UNE IMPRESSION DE NÉGLIGENCE ET FREINER UNE OFFRE.

Avant de mettre votre bien en vente, posez-vous cette question :

"Si j'étais acheteur, quels éléments me feraient hésiter à faire une offre ?"

En corrigeant ces petits défauts, vous montrez que votre bien a été bien entretenu, ce qui rassure les acheteurs et facilite la vente.



1. À l'extérieur : soignez l'aspect général

- Réparez les clôtures, portails, volets et gouttières si besoin.
- Vérifiez l'état des peintures extérieures et faites quelques retouches si elles sont abîmées.
- Nettoyez ou repeignez la porte d'entrée pour une première impression positive.
- Vérifiez les allées et escaliers : une dalle fissurée ou un revêtement endommagé peut donner une impression de laisser-aller.



2. À l'intérieur : éliminez les petits défauts visibles

- Réparez les fuites (robinets, toilettes, joints de douche) et vérifiez la pression de l'eau.
- Rebouchez les fissures et trous dans les murs et plafonds.
- Remplacez les carreaux cassés ou abîmés.
- Vérifiez et ajustez les portes et fenêtres (bonne fermeture, absence de grincements).
- Vérifiez le bon fonctionnement des prises électriques et changez les interrupteurs défectueux.

3. Maximisez la luminosité et l'espace

**LA LUMIÈRE EST UN
ÉLÉMENT CLÉ DANS UNE
VENTE IMMOBILIÈRE ! UN
BIEN LUMINEUX PARAÎT
PLUS GRAND ET PLUS
ACCUEILLANT.**

- Ouvrez les volets et rideaux pour laisser entrer un maximum de lumière naturelle.
- Nettoyez les fenêtres pour optimiser leur clarté.
- Ajoutez des lumières LED pour des pièces plus chaleureuses et modernes.
- Si votre bien est sombre, pensez à utiliser des lampes avec un bon éclairage blanc neutre pour agrandir visuellement l'espace.

4. Un coup de peinture pour un effet immédiat

Un simple rafraîchissement des murs peut complètement transformer la perception d'un bien.

- Optez pour des couleurs neutres (blanc, beige, gris clair) pour plaire au plus grand nombre.
- Si vos murs sont recouverts d'anciennes tapisseries, mieux vaut les remplacer par une peinture uniforme.
- Priorisez les pièces les plus stratégiques : salon, cuisine et salle de bain.

EN BREF : DE PETITS TRAVAUX BIEN CIBLÉS PEUVENT SUFFIRE À DONNER UNE MEILLEURE IMPRESSION GÉNÉRALE DE VOTRE BIEN ET À SÉDUIRE LES ACHETEURS PLUS RAPIDEMENT. PENSEZ PRATIQUE, ESTHÉTIQUE ET LUMINEUX !

L'entretien : Un intérieur et un extérieur impeccables pour séduire les acheteurs



UN BIEN BIEN ENTRETENU INSPIRE CONFIANCE ET PERMET AUX ACHETEURS DE SE PROJETER PLUS FACILEMENT. UN ENTRETIEN SOIGNÉ DONNE IMMÉDIATEMENT UNE IMPRESSION DE QUALITÉ ET MAXIMISE VOS CHANCES DE VENDRE RAPIDEMENT ET AU MEILLEUR PRIX.

1. Un extérieur accueillant et soigné

Si vous possédez un jardin, une terrasse ou un balcon, mettez-les en valeur :

- Tondez et entretenez la pelouse, taillez les haies et arbustes.
- Éliminez les mauvaises herbes et nettoyez les allées.
- Débarrassez-vous des objets inutiles ou en mauvais état qui encombrant l'espace.
- Nettoyez et mettez en scène votre mobilier extérieur pour créer un espace agréable.
- Si vous avez une piscine, assurez-vous qu'elle soit propre et en bon état.

Astuce : Un extérieur bien entretenu peut déclencher le coup de cœur chez un acheteur avant même d'entrer dans la maison !

2. Désencombrer pour agrandir l'espace

Un intérieur trop chargé peut donner l'impression que le bien est plus petit et moins fonctionnel. L'idée est de rendre l'espace le plus fluide et épuré possible.

- Triez chaque pièce et enlevez les objets inutiles.
- Mettez en avant les volumes en allégeant les meubles imposants.
- Organisez les espaces de rangement pour éviter les placards surchargés.
- Rangez les objets trop personnels pour permettre aux acheteurs de se projeter.

Astuce : Profitez de cette étape pour anticiper votre déménagement ! Vendez, donnez ou stockez les objets superflus pour un intérieur plus clair et attrayant.

3. Nettoyage et finitions : l'indispensable avant chaque visite

Un logement propre et bien entretenu est plus séduisant et donne une impression de soin et de sérieux.

- Nettoyez en profondeur toutes les pièces : sols, vitres, cuisines et salles de bain en priorité.
- Assurez-vous que les surfaces sont impeccables et que les odeurs soient agréables (évituez les parfums trop forts).
- Vérifiez l'état des murs, poignées de porte, interrupteurs et plinthes, et faites des petites retouches si besoin.
- Mettez en valeur la lumière naturelle : ouvrez les volets et rideaux pour rendre l'espace plus lumineux et accueillant.

EN BREF : DE PETITS TRAVAUX BIEN CIBLÉS PEUVENT SUFFIRE À DONNER UNE MEILLEURE IMPRESSION GÉNÉRALE DE VOTRE BIEN ET À SÉDUIRE LES ACHETEURS PLUS RAPIDEMENT. PENSEZ PRATIQUE, ESTHÉTIQUE ET LUMINEUX !





LA STRATÉGIE IDÉALE POUR FIXER LE BON PRIX



03

06 96 69 47 72



La stratégie idéale pour fixer le bon prix

FIXER LE BON PRIX DÈS LE DÉPART EST ESSENTIEL POUR VENDRE RAPIDEMENT ET DANS LES MEILLEURES CONDITIONS. UN PRIX TROP ÉLEVÉ PEUT DISSUADE LES ACHETEURS ET RALLONGER LA DURÉE DE VENTE, TANDIS QU'UN PRIX TROP BAS RISQUE DE VOUS FAIRE PERDRE DE LA VALEUR.

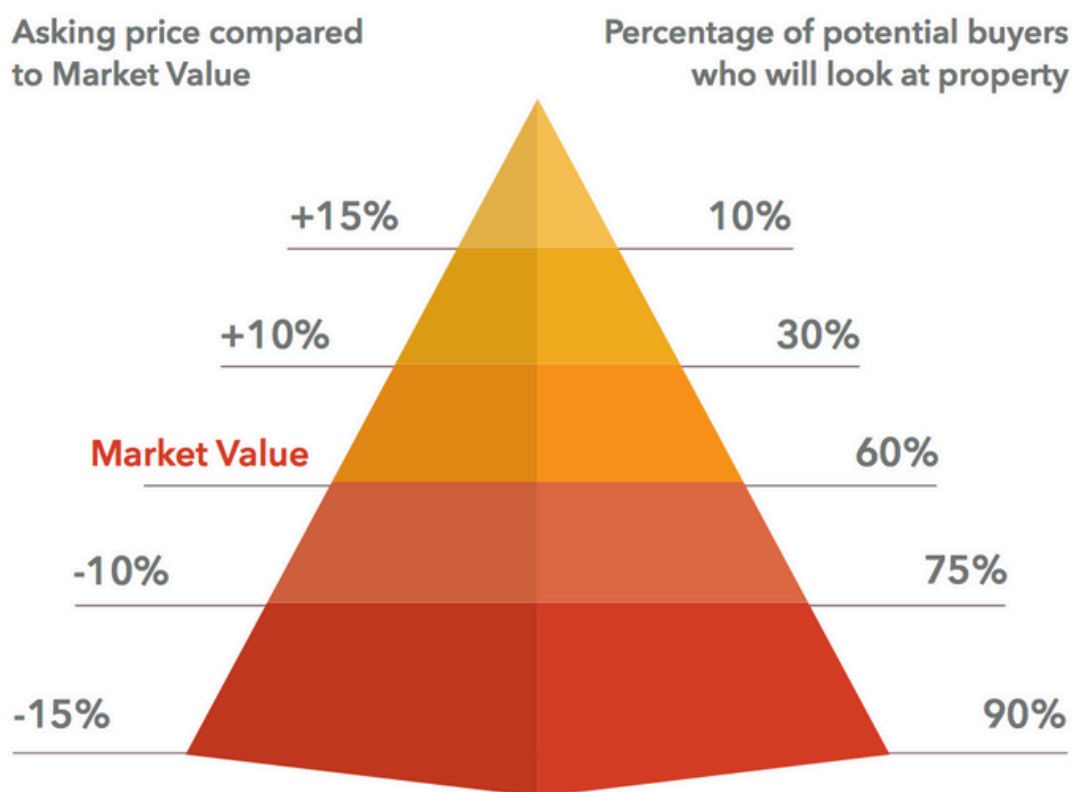
1. Comprendre la dynamique du marché

- **Ce n'est pas le vendeur qui fixe la valeur du bien, mais le marché.**

Vous pouvez avoir des objectifs financiers ou des projets futurs, mais la valeur de votre bien est déterminée par l'offre et la demande actuelles.

- **Le prix influence directement le nombre d'acheteurs intéressés.**

Une tarification trop haute limite la visibilité de votre bien, comme le montre ce schéma :

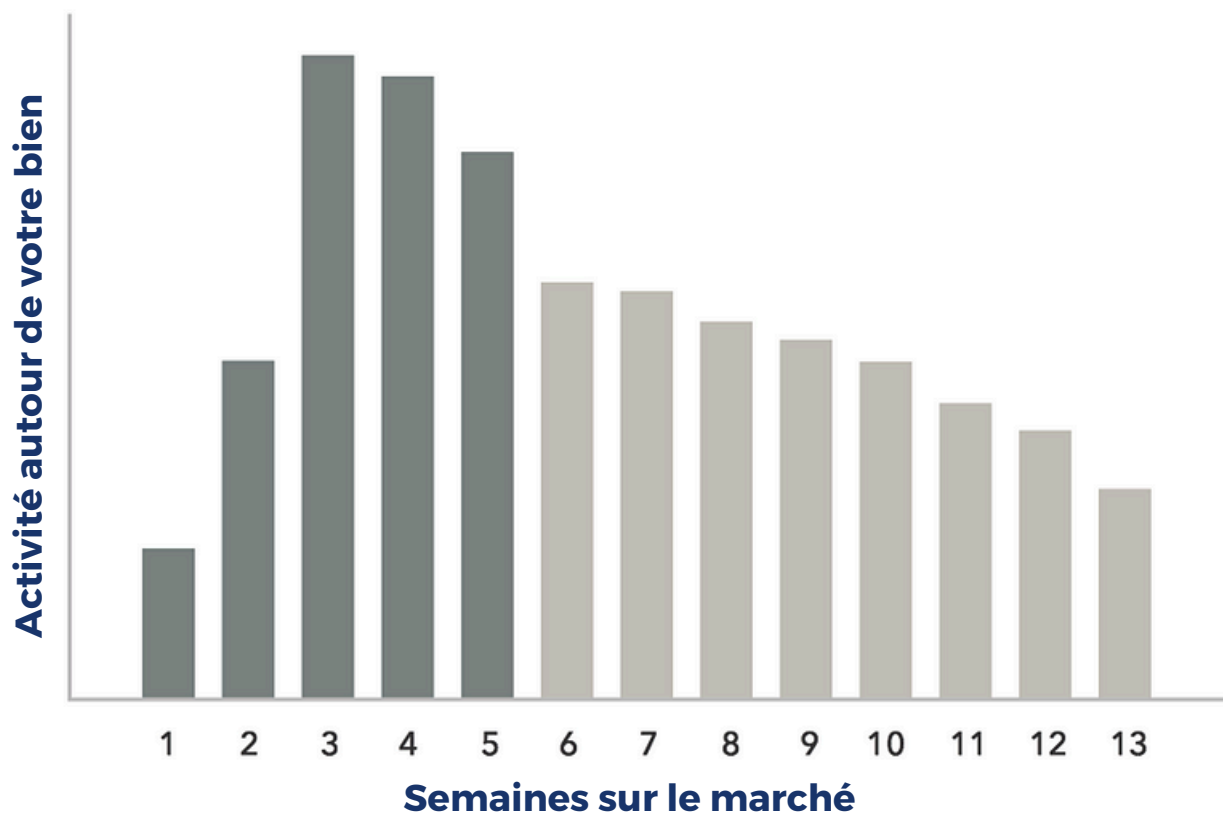




2. Le timing est crucial pour vendre au meilleur prix

- **Les premières semaines sur le marché sont déterminantes.**

Un bien génère le plus d'intérêt entre la 2^e et la 5^e semaine après sa mise en vente. Passé ce délai, les acheteurs commencent à considérer qu'il y a un problème, ce qui réduit les offres

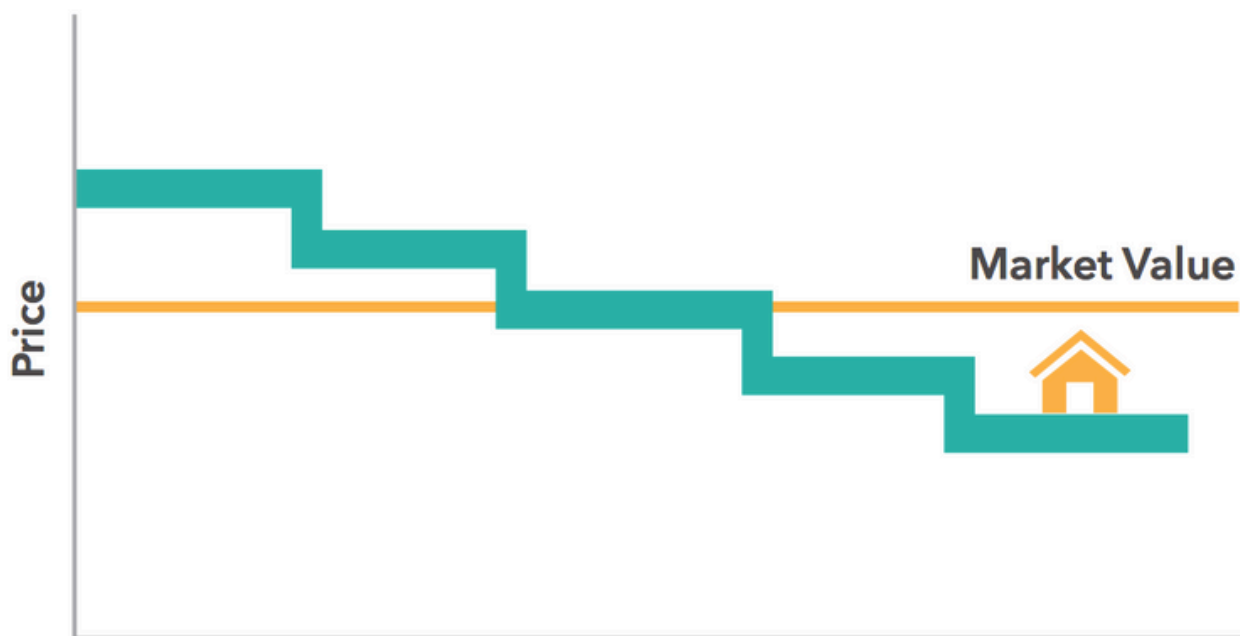




3. Pourquoi il ne faut pas surestimer votre bien

- ✗ Attendre que le temps joue en votre faveur est une erreur.
- ✗ Surévaluer pour baisser ensuite est souvent contre-productif.

Les biens qui restent longtemps sur le marché finissent généralement par être vendus en dessous de leur valeur réelle. Les acheteurs et agents évitent les annonces qui traînent, pensant qu'elles cachent un problème.





LES CLÉS D'UN MARKETING EFFICACE POUR MAXIMISER VOTRE VISIBILITÉ



04

06 96 69 47 72

UNE MISE EN VENTE RÉUSSIE REPOSE SUR PLUSIEURS FACTEURS, MAIS LE MARKETING EST ESSENTIEL POUR ATTIRER UN MAXIMUM D'ACHETEURS POTENTIELS. UNE BONNE STRATÉGIE PERMET D'OPTIMISER L'EXPOSITION DE VOTRE BIEN, D'AUGMENTER LES DEMANDES DE VISITES ET DE RECEVOIR DES OFFRES RAPIDEMENT.

1. Un marketing global pour une visibilité maximale

Le marketing immobilier ne se limite pas à une simple annonce en ligne. Il englobe :

- La préparation du bien : photos et mise en valeur du logement.
- Une tarification stratégique : un prix cohérent pour attirer les bons acheteurs.
- Une diffusion ciblée : sur les plateformes les plus efficaces et adaptées au marché actuel.

2. Comment mettre en avant votre bien ?

Des visuels de qualité

Un acheteur se fait une première impression en quelques secondes. Des photos professionnelles, lumineuses et bien cadrées rendent votre annonce plus attrayante.

Une annonce percutante

Un texte clair, précis et engageant mettant en avant les atouts du bien (emplacement, superficie, rénovation, extérieur...).

Une large diffusion

- Plateformes immobilières les plus populaires.
- Réseaux sociaux pour une portée plus large.
- Mises en avant sur des groupes et forums spécialisés.

Un ciblage efficace

Les bons acheteurs doivent voir votre bien ! Un bon marketing s'adapte en fonction du type de bien et du profil des acheteurs potentiels :

- Primo-accédants ? Mettez en avant les aides disponibles et la praticité du logement.
- Investisseurs ? Insistez sur la rentabilité et les opportunités locatives.
- Familles ? Valorisez les espaces, la proximité des écoles et les espaces verts.

3. Internet : l'outil incontournable

Aujourd'hui, la majorité des recherches immobilières commencent en ligne. Il est donc indispensable d'optimiser la présentation de votre bien sur les bons supports.

En bref : Un bon marketing vous permet de toucher le bon acheteur, au bon moment, et au meilleur prix.



UN APERÇU DU MARCHÉ IMMOBILIER EN MARTINIQUE



05

06 96 69 47 72

SCHOELCHER

STATISTIQUES

19 940

HABITANTS

3400€

Prix M2 moyen
des appartements

3200€

Prix M2 moyen
des maisons

FORT DE FRANCE

STATISTIQUES

80 041

HABITANTS

2700€

Prix M2 moyen
des appartements

1800€

Prix M2 moyen
des maisons

LE CARBET

STATISTIQUES

3619

HABITANTS

3000€

Prix M2 moyen
des appartements

2400€

Prix M2 moyen
des maisons

CASE-PILOTE

STATISTIQUES

4813

HABITANTS

2700€

Prix M2 moyen
des appartements

2400€

Prix M2 moyen
des maisons

SAINT JOSEPH

STATISTIQUES

15000

HABITANTS

2200€

Prix M2 moyen
des appartements

2000€

Prix M2 moyen
des maisons

LE LAMENTIN

STATISTIQUES

39500

HABITANTS

2300€

Prix M2 moyen
des appartements

2200€

Prix M2 moyen
des maisons

DUCOS

STATISTIQUES

17000

HABITANTS

2300€

Prix M2 moyen
des appartements

2700€

Prix M2 moyen
des maisons

BELLEFONTAINE

STATISTIQUES

1800

HABITANTS

2400€

Prix M2 moyen
des appartements

1900€

Prix M2 moyen
des maisons

Si vous avez des questions sur ce guide ou souhaitez en savoir plus sur le marché immobilier en Martinique, n'hésitez pas à me contacter.

06 96 69 47 72

amelie.georges@safti.fr

Vous souhaitez connaître la valeur de votre bien ?
Je vous offre une estimation gratuite et sans engagement. Contactez-moi et échangeons ensemble sur votre projet immobilier !

