

# VENDRE son bien immobilier

A Lyon et sa périphérie



**VALDOR**  
L'AGENCE IMMOBILIÈRE

---

GUIDE IMMOBILIER

[www.agenceduvaldor.fr](http://www.agenceduvaldor.fr)

# SOMMAIRE

## I ● **Estimer et valoriser son bien avant de lancer son projet**

Comment estimer le prix de vente de son bien immobilier ?	-5
Comment valoriser son bien immobilier ? Nos conseils de home staging !	-9
Faut-il passer par un professionnel de l'immobilier pour réaliser une estimation ?	-14
Comment comprendre l'importance du diagnostic immobilier ?	-16

## II ● **Se faire accompagner par un professionnel pour concrétiser la vente**

Vendre sa maison sans agence immobilière : bonne ou mauvaise idée ?	-21
Comment choisir une agence immobilière pour réussir sa vente ?	-25
Tout comprendre sur les honoraires d'agence	-28
Conclusion : agent immobilier est un métier de passion qui ne s'improvise pas	-31



# Comment vendre son bien sur Lyon et sa périphérie ?

La région Lyonnaise est un bassin économique qui connaît une forte attractivité économique depuis plusieurs années.

Concernant l'immobilier, cette attractivité s'accompagne de nouvelles attentes, qui renforce le dynamisme sur les secteurs de prédilection de l'Ouest Lyonnais, des Monts d'Or, des Pierres Dorées, de la vallée de l'Azergues, du Val de Saône, du Beaujolais, jusqu'au Mâconnais.

Avec un changement des comportements immobiliers liés à plusieurs facteurs (besoin de calme et d'espace vert, télétravail, augmentation des prix), le vendeur d'une maison ou d'un appartement va devoir comprendre et s'adapter aux nouvelles attentes du marché.

Souvent synonyme de changement dans votre vie personnelle (agrandissement de la famille, mariage, mutation, séparation ou divorce...), elle peut s'accompagner d'un certain nombre d'inquiétudes et de questionnements tout à fait légitimes.

Pour vous aider à y voir plus clair dans cette démarche et l'aborder le plus sereinement possible, nous vous proposons un dossier détaillé avec tout ce que vous devez savoir avant de vous lancer !

**Vous souhaitez vous lancer dans un projet de vente ? Vous souhaitez en tirer le meilleur prix pour emménager dans un logement plus grand ?**

Vous êtes au bon endroit. Suivez le guide !

# I.

## **Estimer et valoriser son bien avant de lancer son projet**

# 01

## Comment estimer le prix de vente de son bien immobilier ?

L'estimation d'un bien immobilier est une science parfaitement inexacte. La fixation du prix dépend d'un nombre très important de critères à la fois objectifs et subjectifs. Aussi, le bon prix de vente reste celui qu'un acquéreur est prêt à accepter.

En tant que vendeur, vous devez de trouver **le prix juste** pour ce dernier, en essayant de ne pas surévaluer votre bien, au risque de ne pas réussir à le vendre. Mais attention à ne pas non plus sous-estimer la valeur de votre logement, au risque de le brader. Vous l'aurez compris, estimer son bien immobilier est une étape à haut risque qui n'a rien d'évident !

En effet, pour obtenir une évaluation précise de votre logement, vous ne pouvez pas vous contenter d'appliquer une moyenne globale de **prix au mètre carré**, récupérée sur les sites d'estimation en ligne ou d'utiliser le prix de vente moyen d'une maison. Chaque bien immobilier est unique, par son emplacement, ses qualités et ses défauts, et c'est justement ce qui complexifie les choses... Dès lors, comment faire pour **fixer le meilleur prix** ? Nous vous expliquons tout dans cet article !

### Comment déterminer une estimation ?

L'estimation du prix **de vente** d'un bien immobilier est la première étape lorsque l'on envisage de se séparer de sa maison ou de son **appartement**. De fait, en tant que propriétaire, connaître le montant auquel vous pouvez prétendre lors de la vente est un aspect crucial pour lancer vos démarches.

**Votre estimation va notamment dépendre de votre projet et du délai que vous pouvez accorder à la vente.**

Les paramètres à prendre en compte sont très nombreux et très variables d'un type de bien à un autre. Par exemple, il peut s'agir de la vente de votre rési-



dence principale en vue d'acheter un bien plus adapté à votre situation, mais aussi de la vente d'une résidence secondaire, d'un produit locatif ou encore d'une succession... Des situations qui diffèrent grandement et qui, forcément, auront un impact sur la manière d'estimer votre bien.

### Quels critères et quelles méthodes prendre en compte ?

Pour faire la meilleure **estimation possible**, vous allez devoir vous appuyer sur **un grand nombre de critères** pour effectuer votre calcul : le type de bien à vendre bien sûr (maison ou appartement), sa surface, mais aussi le secteur géographique ou encore l'environnement dans lequel il se trouve...



## **Commencez par appliquer la méthode comparative : comparez votre bien avec des ventes réalisées dans votre quartier**

Pour vous faire une première idée des prix de votre secteur géographique, vous pouvez notamment vous renseigner sur le site [des Notaires de France](#) qui est très bien documenté.

## **Regardez les critères de pertinence côté acquéreurs**

Du côté des acquéreurs, il faut savoir que ces derniers jugeront la pertinence du prix sur la base de plusieurs critères :

- La localisation
- L'environnement
- Le calme
- La vue
- La qualité des prestations
- La proximité des commerces, écoles et espaces verts
- L'accessibilité et la proximité des transports en communs
- La date et la qualité des matériaux de construction

**Pour une estimation précise de votre logement**, il vous faudra vraiment prendre en compte l'ensemble de ces éléments, car ils peuvent avoir un impact non négligeable sur la valeur de votre bien.

## **Tenez compte de l'état général du bien et de la nécessité ou non d'effectuer des travaux**

Si votre bien a juste besoin d'un léger rafraîchissement ou de petites réparations pour améliorer le diagnostic, vous pouvez, comme nous venons de le voir, réaliser de légers travaux de valorisation en amont de la vente.

Si, en revanche, le chantier de rénovation s'annonce plus important, il sera plus judicieux de faire chiffrer le montant des travaux pour fournir une estimation à l'acquéreur (pour la remise aux normes électriques, un changement de chaudière, de vitrages ou encore une rénovation de toiture par exemple). Cela aura, certes, un impact sur le prix du bien, mais cela peut aussi être vu comme un atout lors de la vente. Certains acquéreurs cherchent plutôt des biens à rénover pour les aménager à leurs propres goûts (ou pour déduire les travaux de leurs revenus locatifs dans le cas d'un investissement locatif).

Un agent immobilier saura justement vous conseiller sur la meilleure stratégie à adopter pour vendre votre bien : réaliser les travaux, réaliser des devis...

## **Posez-vous la question de la valeur verte et de la performance énergétique de votre bien**

Cette notion de valeur verte tend à gagner du terrain auprès des futurs acquéreurs. Elle concerne notamment :

- L'isolation du bien
- Le chauffage
- La dépendance énergétique (panneaux solaires, récupération des eaux de pluie, pompes à chaleur...)

De fait, investir dans un bien performant sur le plan énergétique peut s'avérer très intéressant d'un point de vue économique, d'autant plus en cette période de hausse des prix du gaz et de l'électricité. Selon le secteur où se trouve votre bien, cet atout écologique peut avoir un impact très positif sur le prix de vente.



## **Les particularités à connaître pour estimer le prix de vente d'un bien en copropriété ou d'un appartement**

On y pense un peu moins, mais la copropriété a aussi son rôle à jouer sur le prix final.

Ainsi, il faudra prendre en compte la présence ou non d'un ascenseur, le montant et la nature des charges, les éventuels travaux à prévoir ayant déjà été votés (ravalement de façade, etc.) ou encore l'entretien des parties communes et extérieures.

## **Comment fixer le prix de vente de ma maison ?**

Les critères pour faire l'estimation d'une maison sont assez similaires à ceux d'un appartement, à quelques différences près.

Pour estimer son prix final, vous devrez prendre en compte la surface, le nombre de pièces, la qualité des équipements, l'isolation, la luminosité, la date et la qualité de la construction, la configuration des pièces, l'état général, l'exposition... mais aussi d'autres aspects propres aux maisons individuelles :

- La dimension du jardin et ses aménagements (terrasse, pelouses, arbres et zones ombragées, etc.)
- La présence ou non d'une piscine, l'état et les équipements de cette dernière (sinon, vérifier si le terrain est piscinable)
- La vue éventuelle
- La proximité des voisins et le vis-à-vis (la maison est-elle mitoyenne ?)
- Le nombre d'étages : maison de plain-pied ou non
- La présence d'un garage
- La présence d'une cave ou d'un grenier
- ...

Si l'importance de ces critères varie d'une personne à l'autre, ils doivent néanmoins être pris en compte dans votre estimation finale.

## **La vente en plusieurs blocs : une bonne option pour maximiser la valeur d'un bien immobilier**

En fonction de la typologie du bien, la vente en plusieurs blocs peut permettre d'optimiser la vente de votre projet immobilier.

A cet effet, un expert immobilier pourra vous fournir une étude urbanistique pour étudier quelle stratégie

de vente est la plus adaptée pour maximiser la valeur vénale de votre bien.

Une agence immobilière saura vous conseiller et vous accompagner tout au long de l'opération.

## Quels sont les autres points d'attention ?

Au moment de vendre votre bien immobilier, il est indispensable de vous interroger sur **le régime de taxation de l'éventuelle plus-value réalisée** dans ce cadre (et de savoir si vous bénéficiez ou non d'un régime d'exonération).

Là encore, la détermination de la plus-value et de son régime de taxation peut s'avérer délicate et se faire accompagner par un professionnel reste l'option la plus sûre.

Un bien à vendre à Lyon ou dans sa périphérie (Val de Saône, Monts d'Or, Beaujolais, Pierres dorées...) ? N'hésitez pas [à vous rapprocher de l'une de nos agences](#) pour réaliser une estimation !



# 02

## Comment valoriser son bien immobilier ? Nos conseils de home staging !

Lorsque vient le moment de vendre sa maison ou son appartement, il est absolument nécessaire de se pencher sur la mise en avant de ses points forts ainsi que sur l'amélioration de ses points faibles.

Avec le temps, pris dans l'engrenage du quotidien, on ne voit plus forcément ces détails, plus ou moins gênants qui, pourtant, ne manqueront pas d'interpeler les acquéreurs potentiels.

Il est donc essentiel de vous interroger avec un regard neuf sur tout ce qui peut constituer un frein à l'achat. Une fois ces lacunes déterminées, il sera nécessaire de passer à l'action en engageant quelques aménagements ou légers travaux. Cette démarche est particulièrement importante pour espérer vendre plus vite et au meilleur prix. Et c'est ici qu'intervient le **home staging** !

Voyons de quoi il s'agit et comment vous en servir pour valoriser au mieux votre bien immobilier !

### Qu'est-ce que le home staging ?

Concept importé d'outre-Atlantique, le home staging consiste à mettre en lumière les atouts de votre bien et à créer une atmosphère plaisante, plus propice à la vente. L'objectif est de déclencher un maximum de coups de cœur auprès de vos visiteurs pour espérer vendre votre maison plus facilement, mais aussi plus rapidement et au juste prix !

Cette méthode a largement fait ses preuves et même si elle demande parfois un léger investissement, ce dernier sera vite rentabilisé avec la vente.

Attention cependant, il ne s'agit pas là d'effectuer d'importants travaux de restauration (pas question de refaire entièrement votre carrelage ou de changer tout votre mobilier de cuisine), mais plutôt de faire de



légères optimisations avec éventuellement un peu de peinture ou de plomberie lorsque c'est nécessaire.

En résumé, on peut considérer que cette pratique apporte un relooking économique de votre logement dans l'optique de le rendre plus attractif aux yeux des visiteurs.

### Quelle est la différence entre décoration d'intérieur et home staging ?

Si ces deux notions sont assez liées, il y a cependant quelques nuances.

La décoration d'intérieur sert les mêmes objectifs, mais elle implique pour sa part une certaine personnalisation pour s'adapter au goût des habitants.

Le home staging, qui signifie littéralement «mise en scène de la maison», induit des aménagements étudiés pour satisfaire un regard extérieur. L'idée est donc de dépersonnaliser son intérieur pour mettre

en avant ses volumes et l'harmoniser dans son ensemble. L'objectif vise à répondre à des critères universels pour plaire à un maximum de monde. Il faut donc doser subtilement pour créer un décor à la fois tendance, moderne, neutre et intemporel.

Pour faciliter la projection, il faut également s'adapter au profil des potentiels acquéreurs en fonction des spécificités du logement (pourquoi ne pas faire d'un bureau une chambre d'enfant si l'appartement correspond plutôt à un couple de jeunes parents).

## Quel est l'intérêt du home staging pour la valorisation de mon bien immobilier ?

Ses atouts sont nombreux dans le cadre d'une vente immobilière.

Tout d'abord, comme le dit cette célèbre phrase de Coco Chanel, «**vous n'aurez pas deux fois l'occasion de faire une bonne impression**». Et c'est là l'intérêt premier : vous aider à **faire de votre logement un bien coup de coeur**, à peine franchi le seuil de votre porte.

À cet effet, cette opération va permettre de maximiser l'espace **de votre bien et de conférer une impression de grandeur à vos pièces** (changer la taille du mobilier peut aider une pièce à paraître plus grande par exemple) ou encore de renforcer sa luminosité, des critères qui en général pèsent beaucoup dans la balance.

Selon certaines études, l'acheteur prend sa décision (consciemment ou non) dans la première minute de sa visite et la plupart des achats se font au feeling, suite à un coup de coeur en général. Cette première impression est donc essentielle.

Au-delà du sentiment suscité le jour de la visite, cela aura aussi un impact en amont, pour **déclencher plus de rendez-vous** à travers les photos et visites virtuelles de l'annonce immobilière.

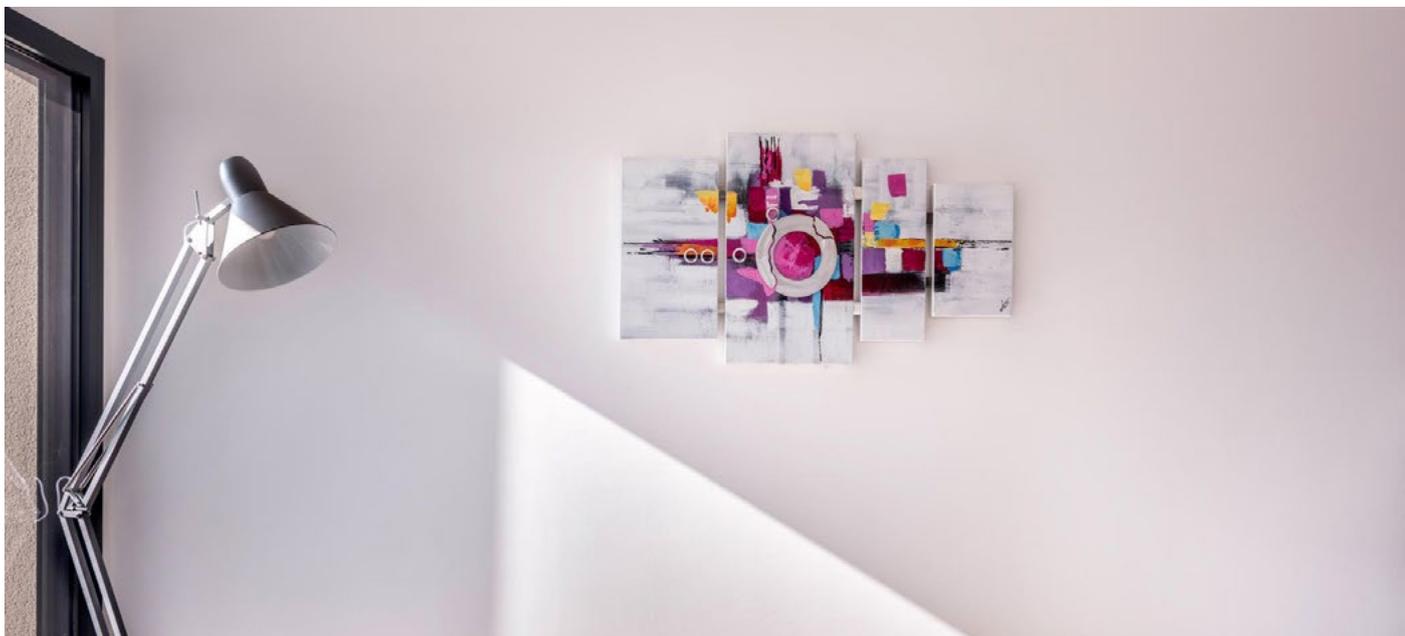
En toute logique, si votre bien séduit les potentiels acquéreurs au premier coup d'oeil, il y a de fortes chances pour que cela **réduise la marge de négociation**. De fait, meilleur sera l'état du bien, moins il y aura d'arguments pour revoir son prix à la baisse (si l'on peut l'occuper tout de suite et s'il n'y a pas de travaux de rénovation à effectuer, notamment).

En outre, cette démarche devrait vous permettre de **vendre beaucoup plus rapidement votre logement** (parfois dès la première semaine de mise en vente), ce qui sera très appréciable dans le cadre d'un prêt relais par exemple.

Statistiquement, la grande majorité des biens ayant subi des aménagements de relooking ont été **vendus en moins d'un mois**.

Autre effet, et non des moindres : **il peut vous permettre d'augmenter légèrement le prix de vente de votre maison** (de 1 à 5% en moyenne).





Enfin, cette démarche sera un recours intéressant **pour les logements restés trop longtemps sur le marché, en leur offrant une nouvelle jeunesse et un regain d'attractivité** qui devrait réenclencher les visites.

Attention cependant : si l'opération s'avère très intéressante pour valoriser un bien, il ne pourra jamais remplacer de vrais travaux de rénovation lorsqu'ils s'imposent (pour une maison ancienne et dégradée par exemple) ni être employé comme «cache-misère» pour faire passer d'éventuels vices cachés.

## Combien coûte une prestation de home staging ?

Cela va bien sûr dépendre du niveau d'optimisation nécessaire dans votre logement, mais aussi de qui va s'en charger. Comptez-vous le faire vous-même ou préférez-vous faire appel à un professionnel pour gagner du temps et vous assurer du résultat ?

L'avantage si vous faites appel à un **architecte d'intérieur** est qu'il vous apportera **un regard neuf et totalement objectif sur votre bien.**

Au niveau des dépenses à engager, pour des petits travaux et aménagements, on recommande généralement de **ne pas excéder 5% du prix de vente du logement.**

Lorsque l'on fait appel à un professionnel, sa prestation principale, qui comprend notamment les travaux

de mise en valeur, se situe en moyenne dans **une fourchette allant de 0,5% à 4% du prix du bien en question, soit environ 2% dans la majorité des cas** (bien que la profession n'ait à ce jour aucune réglementation quant à sa tarification). Bien sûr, ce montant va aussi dépendre du niveau de prestations fourni par un architecte d'intérieur.

En parallèle, ce dernier peut proposer **des prestations complémentaires** qui, elles, seront facturées sur une base de tarifs fixes : **le diagnostic effectué en amont des travaux et la formation du propriétaire aux bases du home staging** notamment. Ces derniers coûtent généralement entre 100€ et 500€.

Quoi qu'il en soit, rappelez-vous que toutes les dépenses engagées permettront un vrai retour sur investissement à terme.

# Quelques conseils pour valoriser soi-même son bien immobilier...

Si vous n'avez pas la possibilité de passer par un professionnel, il est tout à fait possible de faire certaines optimisations par vous-même.

Voici quelques astuces pour valoriser votre bien avec vos propres moyens :

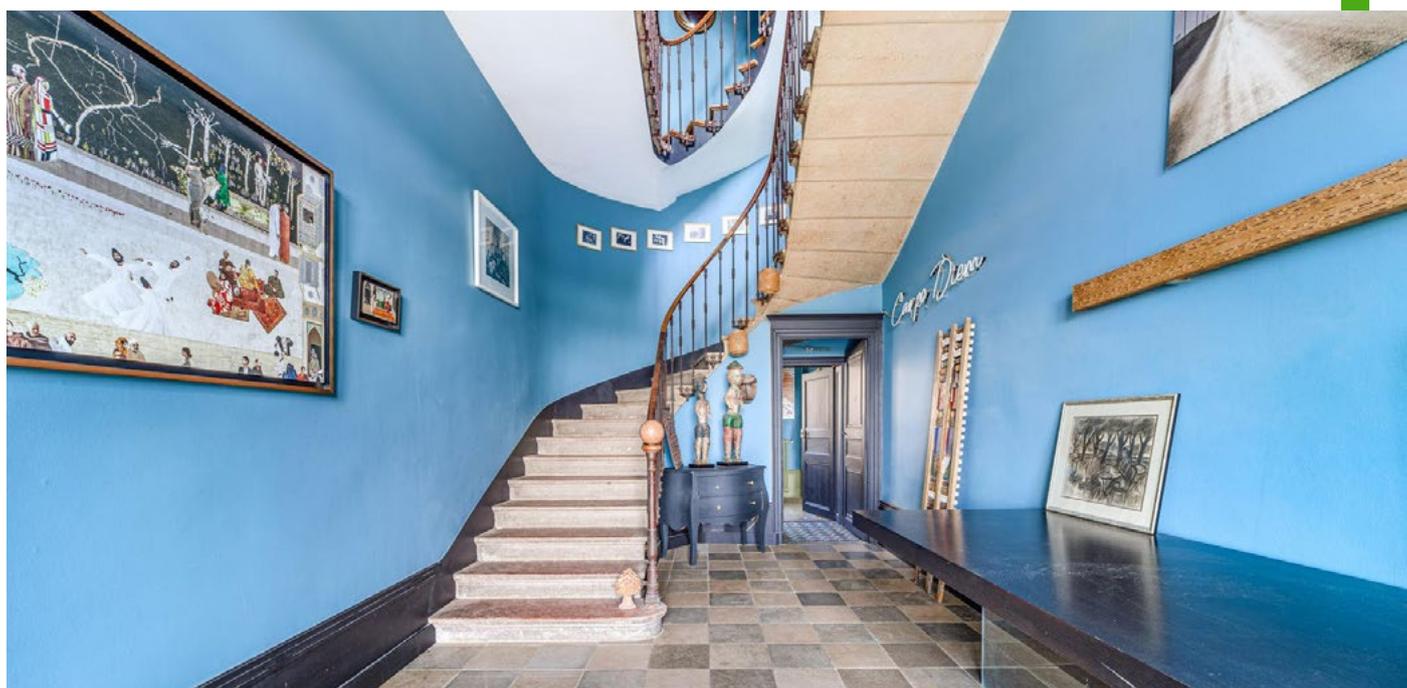
- 1. Commencer par trier vos affaires et ranger au maximum l'ensemble de vos pièces.** Le but est d'**épurer** et de **désencombrer** le plus possible pour libérer l'espace et fluidifier la circulation des visiteurs. Une décoration chargée risque de créer un sentiment d'étouffement et votre logement paraîtra plus petit qu'il ne l'est en réalité. Pour faire de la place, vous pouvez éventuellement commencer à faire quelques cartons et les stocker dans votre garage ou votre cave.
- 2. Dépersonnalisez votre décoration pour aider les potentiels acquéreurs à se projeter.** Pour cela, retirez le plus possible les **touches personnelles** telles que les photos de familles, les dessins d'enfants, voire certains tableaux ou affiches. Les gens n'ont pas forcément les mêmes goûts que vous et si votre style est à l'opposé du leur, cela peut biaiser leur perception.
- 3. Réparez les éventuelles dégradations ou traces d'usures.** Vous pouvez par exemple refaire vos joints ou reboucher certains trous, réparer les prises électriques, poncer votre parquet s'il est taché ou abîmé, etc.
- 4. Opérez un nettoyage minutieux de toutes les pièces.** Que ce soit les sols, les murs, les vitres, le mobilier... tout doit être **impeccable**. Pensez par exemple aux petites traces de moisissure ou de calcaire dans les pièces d'eau, sans oublier la poussière au-dessus des placards ou sur les grilles d'aération.
- 5. Rafraîchissez votre déco là où cela s'impose.** Vous pouvez par exemple repeindre les murs d'une pièce pour la rendre plus lumineuse, mais aussi certains meubles ou portes de placard pour les moderniser. **Soyez vigilants** dans le choix des couleurs et privilégiez les tons doux. Les teintes claires et neutres comme les blancs, gris clairs et beiges sont idéales, car elles agrandissent l'espace et plaisent à la plupart des gens. N'hésitez pas à ajouter également quelques objets décoratifs comme de jolis luminaires, des lampes à poser, un tapis, des coussins tendances, des miroirs ou à changer vos rideaux si nécessaire. Vous pouvez aussi ajouter quelques plantes vertes qui égayeront l'espace.
- 6. Donnez une fonction précise à chacune de vos pièces pour faciliter la projection.** Si, par exemple, vous n'avez que des chambres d'adultes, vous pouvez adapter la décoration de l'une d'entre elles pour qu'elle évoque davantage une chambre d'enfant. De même, pour une petite chambre, n'hésitez pas à en faire un bureau sachant qu'aujourd'hui de plus en plus de personnes sont en télétravail. Enfin, faites également en sorte de bien **délimiter les espaces** avec un coin salon bien distinct du coin repas si tout est dans la même pièce. Pour cela, vous pouvez vous appuyer sur un meuble qui créera une séparation ou sur 2 peintures distinctes pour faire une démarcation.
- 7. Optimisez au maximum la luminosité des pièces.** C'est un **critère central** pour les acquéreurs, alors faites-en une priorité. Comme évoqué plus haut, utilisez des peintures claires, installez plusieurs sources lumineuses avec des éclairages indirects et choisissez bien la chaleur de vos ampoules. Vous pouvez aussi installer des miroirs dans des zones stratégiques (pour réfléchir la lumière) et repeindre le mobilier trop sombre.
- 8. N'oubliez pas les extérieurs.** Que vous ayez un jardin, une terrasse ou un simple balcon, ce sont de vrais atouts que **vous devez valoriser**. Veillez donc à tondre la pelouse, tailler les haies, agrémenter votre terrasse de quelques fleurs ou de quelques plantes en potiches. Vous pouvez aussi installer un joli mobilier d'extérieur pour plus de convivialité.

## L'importance des photos pour valoriser votre bien

On ne mesure pas toujours suffisamment l'importance des photos dans la vente d'un bien immobilier. Elles sont pourtant **déterminantes pour déclencher des visites** et il est nécessaire d'y apporter un soin tout particulier pour **optimiser ses chances de vendre rapidement**.

N'oubliez pas que c'est la première chose que voient vos acquéreurs potentiels. Et, comme lors d'une visite, **tout se joue dans les premières secondes**. La première photo de votre annonce doit donner envie de voir les suivantes. C'est là que le talent d'un photographe professionnel va faire toute la différence ! Au-delà de rendre votre bien plus attractif, en le photographiant sous les meilleurs angles, cela peut le faire **sortir du lot**, permettre aux internautes qui font défiler les annonces de mieux se projeter, mais aussi de leur inspirer confiance.

Bien conscient de l'importance d'avoir des photos de qualité supérieure pour mettre en avant les maisons et appartements qu'il propose à la vente (et capter davantage d'acquéreurs in fine), **le Groupe Valdor fait systématiquement intervenir un photographe pour l'ensemble de ses annonces immobilières**.



# 03

## Faut-il passer par un professionnel de l'immobilier pour réaliser une estimation ?

Vous avez une idée précise de ce que vous attendez de la vente de votre bien immobilier et vous vous demandez s'il est utile et judicieux de solliciter un professionnel de l'immobilier.

**75% des vendeurs préfèrent avoir recours à un professionnel de l'immobilier pour réaliser leur estimation avant de se lancer dans une vente.**

### Les outils d'estimation en ligne :

Obtenir une estimation de son bien immobilier de façon facile et instantanée, c'est aujourd'hui possible grâce aux outils en ligne.

**90% des vendeurs démarrent leur projet de vente en utilisant un simulateur proposé par les nombreux sites web immobilier.**

Basée sur des algorithmes (plus ou moins fiables), l'outil vous apportera une fourchette d'estimation, mais comporte toujours une fourchette plus ou moins importante d'approximation. En effet, dès qu'un bien présente des caractéristiques exceptionnelles (ancienneté, vue, plusieurs équipements remarquables...), ou de fortes nuisances (bruits, travaux, lumière...), l'estimation en ligne ne permet pas d'ajuster les caractéristiques au prix de vente. De plus, les facteurs émotionnels et irrationnels qui permettent de déclencher un « coup de cœur » ne seront jamais pris en compte par aucun algorithme.

Cet outil d'estimation doit être considéré comme une possibilité, parmi d'autres, de vous éclairer sur la valeur vénale d'un logement.

Il est fortement déconseillé de se lancer précipitamment avec cette seule estimation au risque de sous-valoriser votre bien, avec un manque à gagner à la clé, ou de le sur-valoriser, et de perdre un temps précieux.



### Recourir à un professionnel de l'immobilier

Pour obtenir une estimation fidèle du prix de son bien, rien ne remplacera la visite sur place d'un professionnel de l'immobilier.

Les agences immobilières, outre la mise en relation avec les potentiels acquéreurs, sont aussi là pour vous offrir une estimation précise de votre bien. Aussi, une agence immobilière bénéficiant de nombreux biens et de nombreux acquéreurs a, par conséquent, une bien meilleure connaissance du marché. Elle est de ce fait la plus susceptible de rendre une estimation pertinente de la valeur d'un bien.

Il faut savoir que faire appel à un professionnel pour l'estimation de sa maison ou de son appartement est totalement gratuit. De plus, vous restez complètement libre puisque le recours à une agence ne vous

engage en rien. Vous restez totalement libre de signer ou non un mandat de vente.

Vous pouvez donc, gratuitement et sans engagement, profiter d'une expertise immobilière.

Le conseiller immobilier qui connaît son secteur sera en mesure d'analyser les points forts et les points faibles de votre logement. Il confrontera votre bien à sa connaissance des recherches acquéreurs, historique des transactions réalisées, expertise des attentes du marché.

Être bien conseillé vous permet de gagner du temps et de valider un prix de vente cohérent avec le marché.

### **Comment trouver un professionnel de l'immobilier pour mon estimation**

S'il existe de nombreuses agences et agents qui peuvent vous renseigner pour estimer votre logement, il peut en même temps s'avérer difficile de faire le bon choix.

Il existe cependant des outils simples qui vont vous permettre de réaliser rapidement une sélection.

La source la plus simple vient directement des sites d'estimation tel que meilleursagents.com, leader en France de l'estimation en ligne. Ce site vous recom-

mande les agences qui ont vendu et commercialisent des biens similaires au vôtre.

Vous pouvez également étudier les sites immobiliers dédiés aux professionnels comme seloger.com. Sur ces sites, vous pouvez visualiser les agences les plus actives sur votre secteur.

Enfin, vous pouvez vous fier aux témoignages clients laissés sur Google ou meilleursagents.com pour identifier les professionnels sérieux qui apportent un bon niveau de satisfaction.

### **Base de données des notaires**

Les notaires sont des partenaires de confiance, mais leurs bases de données sont mises à jour tous les 6 à 12 mois seulement.

Avec la fluctuation des prix de l'immobilier, les estimations de ces derniers peuvent ne pas refléter le juste prix au moment de la vente.

De plus, les notaires ne sont pas en relations directes avec les clients vendeurs et acquéreurs.



# 04

## Comment comprendre l'importance du diagnostic immobilier ?

La réalisation d'un diagnostic immobilier est une étape incontournable lorsque l'on souhaite mettre en vente sa maison ou son appartement.

En effet, ce dernier **sera réclamé pour l'avant-contrat chez le notaire** (compromis de vente), mais aussi lors de la publication de votre annonce dans le cas du DPE (diagnostic de performances énergétiques).

Véritable **contrôle technique de votre logement**, le diagnostic immobilier permet d'évaluer différents critères dont les acquéreurs doivent avoir connaissance avant d'emménager. Selon la loi, ces documents doivent impérativement être mis à disposition des acheteurs, sous peine d'être tenu responsable si un défaut d'information devait avoir des conséquences.

Par ailleurs, les résultats du diagnostic peuvent avoir **une influence sur le prix de vente de votre bien immobilier**. C'est aussi un bon indicateur sur la nécessité ou non d'entreprendre des travaux avant de vendre sa maison ou de fournir un devis aux futurs propriétaires.

Mais quels diagnostics vous seront exigés pour la vente et comment s'y prendre pour les effectuer dans les meilleures conditions ? Nous vous expliquons tout dans cet article !

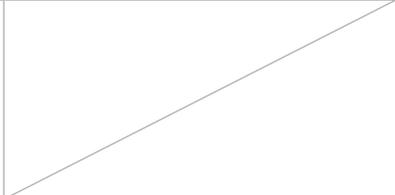
## Quels diagnostics immobiliers dois-je fournir pour vendre mon bien immobilier ?

Au moment de vendre un bien immobilier, de nombreux diagnostics sont demandés dont une bonne partie est obligatoire. Cette obligation va dépendre de certains critères comme l'ancienneté du bien, sa localisation, s'il s'agit d'une maison individuelle ou d'un bien en copropriété...



Voici les différents diagnostics immobiliers obligatoires qui peuvent vous être demandés lors de la vente de votre maison ou appartement :

Diagnostics	Validité
<p><b>DPE ou diagnostic de performances énergétiques</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mesure les performances énergétiques de votre logement sur différents aspects : l'isolation, le système de ventilation, la performance de votre système de chauffage, le système de production d'eau chaude.</li> <li>Indique le degré d'isolation thermique, la valeur verte du bien et le montant prévisionnel des charges liées au chauffage.</li> <li>Suggestions d'améliorations énergétiques (non obligatoires).</li> </ul>	<p>Validité de 10 ans, mais il devra être refait si des travaux importants sont effectués</p>
<p><b>Électricité</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Atteste l'état d'installation électrique intérieure de votre bien.</li> <li>Concerne les immeubles d'habitation (ou partiellement habitable) dont l'installation électrique a été réalisée il y a plus de 15 ans.</li> </ul>	<p>Validité de 3 ans.</p>
<p><b>Gaz</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ce diagnostic permet de vérifier l'état de l'installation intérieure du gaz.</li> <li>Il est exigé pour les immeubles ou parties d'immeubles dédiés à l'habitat et dont l'installation gaz ou l'attestation de conformité (en cas de rénovation) date de plus de 15 ans.</li> </ul>	<p>Validité de 3 ans.</p>
<p><b>Amiante</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Constata la présence ou l'absence d'amiante dans les différents matériaux ou produits utilisés lors de la construction de votre logement.</li> <li>Précision importante : si le dernier diagnostic amiante a été réalisé avant 2013, un nouveau diagnostic doit être réalisé même si aucune trace d'amiante n'a été constatée.</li> </ul> <p>Concerne uniquement les biens dont le permis de construire a été délivré avant le 1er juillet 1997.</p>	<p>Validité de 3 ans si trace d'amiante.</p>
<p><b>Métrage Loi Carrez</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Certificat attestant de la surface de votre bien, calculée selon la méthode de la loi Carrez.</li> <li>Exigé pour tous les lots de copropriété destinés à l'habitation ou à un usage commercial (en dehors des caves, garages, places de stationnement et lots ou fraction de lots de moins de 8m<sup>2</sup>).</li> </ul> <p>Attention, une diminution du prix de vente peut être demandée si une erreur de surface de plus de 5% est constatée.</p>	<p>Validité permanente</p>
<p><b>ERP</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mesure l'exposition du logement aux risques et pollutions tels que les aléas naturels, la sismicité, le potentiel radon, les sols pollués, les aléas miniers ou technologiques.</li> <li>Diagnostic demandé pour tous types d'immeubles visés par un arrêté préfectoral où sont précisées les communes concernées avec la liste des risques potentiels.</li> </ul> <p>Si votre diagnostic n'est pas en conformité avec la loi, l'acquéreur de votre bien est en droit de vous demander une baisse du prix de vente.</p>	<p>Moins de 6 mois avant la date de la promesse de vente</p>

Diagnostics	Validité
<p><b>Plomb</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Constate le risque ou non d'exposition au plomb.</li> <li>• Notice d'information des effets du plomb sur la santé et des mesures de précautions à prendre dans le cas où des revêtements au plomb seraient présents dans le logement.</li> <li>• Ce diagnostic s'applique pour tous les bâtiments bâtis (hormis ceux listés dans l'article R.134-1 du CCH).</li> </ul>	<p>Validité de 1 an si présence de plomb</p>
<p><b>État des nuisances sonores aériennes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Demandé si votre maison se situe dans une zone où des nuisances sonores aériennes sont avérées (établies selon le plan d'exposition au bruit des aérodromes - <a href="#">article L. 112-6 du code de l'urbanisme</a>).</li> <li>• Mentionne la zone précise d'exposition au bruit des aérodromes, l'adresse du service en ligne d'information pour consulter le plan d'exposition au bruit et la possibilité de consulter ce dernier à la mairie de la commune concernée.</li> </ul> <p>Bien qu'il soit exigé au moment de la vente, ce document n'a qu'une valeur indicative pour l'acquéreur.</p>	<p>Sa durée de validité est permanente.</p>
<p><b>Mérule</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Informe sur la présence ou l'absence d'un risque de mérule : une espèce de champignon souvent responsable de la dégradation du bois d'œuvre.</li> <li>• Concerne tous les immeuble bâtis, quels qu'ils soient.</li> </ul>	<p>Il doit être effectué moins de 6 mois avant la date de la promesse de vente.</p>
<p><b>Assainissement non collectif</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Demandé si votre maison n'est pas raccordée au réseau public d'assainissement</li> <li>• Exigé si vous disposez d'une fosse septique.</li> </ul>	<p>Validité de 3 ans</p>
<p><b>Dossier de Diagnostic Technique (DDT)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Regroupe l'ensemble des diagnostics techniques obligatoires évoqués ci-dessus</li> <li>• Selon la loi, ce dernier doit impérativement être annexé à la promesse de vente puis à l'acte de vente de votre logement.</li> </ul>	

## Quand faut-il réaliser son diagnostic immobilier dans l'idéal ?

On vous recommande de le faire le plus tôt possible, dès que vous avez décidé de mettre en vente, en tenant compte cependant de la durée de validité des diagnostics (le diagnostic ERP a une validité de 6 mois par exemple).

Cependant, il faut savoir que, **lors des visites de votre bien, seul le DPE peut vous être demandé** par les candidats acquéreurs à ce stade. Ce dernier fait d'ailleurs partie des informations obligatoires à faire

figurer **dans votre annonce immobilière**.

Nous vous recommandons donc d'anticiper cela en contactant un professionnel **diagnostiqueur** pour que votre vente immobilière se déroule dans les meilleures conditions.

**Le Dossier de Diagnostic Technique complet** devra quant à lui être transmis au notaire **au moment de l'avant-contrat** (compromis de vente) et lors de la signature de l'acte de vente au plus tard. Notez cependant qu'il sera préférable de **constituer votre DDT le plus tôt possible**, puisque la remise de ce dernier permet de purger le délai de rétractation de l'acquéreur et ainsi de **sécuriser la vente de votre bien**.

## Pourquoi devez-vous faire attention au DPE lorsque vous envisagez de vendre un bien immobilier ?

Pour des raisons à la fois environnementales et économiques, l'Etat se penche de plus en plus sur la question de l'isolation et de l'équipement de chauffage de nos logements avec une volonté de faire disparaître à terme les «passoires thermiques».

**En général, on parle de passoire thermique pour les habitations mal isolées dépassant un certain seuil de consommation énergétique et ayant une étiquette énergie F ou G sur leur DPE.**

Face à ce problème écologique, le gouvernement souhaite bientôt interdire à la location tous les biens entrant dans cette catégorie, soit ceux ayant les plus mauvaises isolations.

Selon la loi climat et résilience, **à partir de 2028, ces logements énergivores seront systématiquement considérés comme impropres à la location**, car indécents pour leurs habitants. Une raison de plus pour se pencher sérieusement sur cette question et entreprendre d'éventuels travaux de rénovation si vous souhaitez vendre à un horizon plus ou moins lointain.

## Les maisons passives : un exemple à suivre pour optimiser vos performances énergétiques

La **Maison passive** est le type de logement qui propose **la meilleure performance énergétique** sur le marché de l'habitat.

Qu'il s'agisse d'un bien immobilier neuf ou rénové, elle se distingue par sa capacité à se passer - ou du moins en grande partie - d'installation de chauffage. Une particularité qu'elle doit notamment à **l'excellente efficacité de son isolation thermique et de son étanchéité à l'air**. Elle s'appuie par ailleurs sur les sources de chaleur internes issues des habitants et de leurs équipements, mais aussi sur l'énergie solaire.

Pour les propriétaires, ces habitations passives laissent présager **une belle plus-value immobilière à moyen et long terme**. En effet, dans la mesure où elles figurent parmi les biens les mieux notés sur l'échelle des étiquettes énergies, elles ont tendance à prendre de plus en plus de valeur sur le marché.

Il faut savoir que **ce système énergétique peut être utilisé pour améliorer les performances de biens anciens** dans le cadre d'une rénovation qui permettra d'optimiser son DPE. C'est un vrai argument de valorisation auprès des futurs acquéreurs, puisque ce type d'habitat garantit de très belles économies d'énergie.

Rendre une maison passive implique un certain nombre de travaux reprenant les techniques de construction des bâtiments passifs, avec un important travail sur l'isolation (ajout d'une épaisseur d'isolant, choix de matériaux performants, isolation par l'extérieur...), sur les fenêtres (triple vitrage) et la VMC (VMC double flux indispensable).

Pour en savoir plus sur les diagnostics obligatoires ou pour être mis en relation avec nos partenaires diagnostiqueurs, n'hésitez pas à vous rapprocher de nos agences !

Un bien à vendre à Lyon ou dans sa périphérie (Val de Saône, Monts d'Or, Beaujolais, Pierres dorées...) ?

Contactez un conseiller VALDOR pour une estimation gratuite !

[Je demande une estimation gratuite](#)

## II.

# Se faire accompagner par un professionnel pour concrétiser la vente

**Selon une étude Harris Interactive pour Meilleurs Agents, 80% des propriétaires ressentent le besoin d'être accompagnés par un professionnel de l'immobilier.**

La région Lyonnaise connaît une forte attractivité économique, avec des nouvelles attentes de la part d'acquéreurs souhaitant investir sur l'agglomération lyonnaise, et notamment l'Ouest lyonnais, les Monts d'Or, les Pierres Dorées, la vallée de l'Azergues, le Val de Saône, le Beaujolais, et le Mâconnais.

Ces évolutions des comportements immobiliers sont d'abord le fait d'une augmentation des prix depuis une vingtaine d'années, mais aussi d'autres facteurs : besoin de calme et d'espace vert, promotion du télétravail, augmentation des familles recomposées, prise de conscience écologique et pollution...

Le vendeur d'une maison ou d'un appartement va devoir comprendre et s'adapter aux nouvelles attentes de ce marché.

Dans ce contexte, décider de se lancer dans une vente demande une période de réflexion qui peut prendre plusieurs mois.

Cette période de questionnement est généralement mise à profit pour étudier et comprendre le marché, réaliser une ou plusieurs estimations sur les plateformes en ligne, rechercher un professionnel de l'immobilier pour être conforté sur une stratégie de commercialisation, et enfin, se projeter sur sa prochaine acquisition.

La tentation de vendre seul peut être importante, pour autant, les ventes réalisées par l'intermédiaire d'un professionnel restent toujours largement majoritaires (près de sept ventes sur dix) et les agences immobilières restent 2,5 fois plus efficaces que les particuliers vendeurs dans la concrétisation d'une vente.

**Pour éviter une perte de temps inutile, et se donner toutes les chances de réussite, il est important de connaître les points déterminants pour sélectionner un professionnel de l'immobilier de confiance.**

# 01

## Vendre sa maison sans agence immobilière : bonne ou mauvaise idée ?

Lorsque l'on décide de mettre en vente son bien immobilier, il peut être tentant de tout faire par soi-même, sans l'intermédiaire d'une agence.

Cependant, la vente de particulier à particulier ne se fait pas en un claquement de doigts et il vaut mieux être bien renseigné avant de se lancer seul dans cette démarche.

Vendre seul son logement sans les conseils d'un professionnel de l'immobilier nécessitera d'abord de s'occuper de faire réaliser l'ensemble des diagnostics obligatoires, de rédiger et diffuser une annonce attractive pour trouver des acquéreurs qualifiés avec un vrai projet d'achat immobilier. Il s'agira également de maîtriser et de sécuriser chacune des étapes de la vente (signature de l'offre, signature du compromis, la signature de la vente...).

Et enfin de gérer seul toute la lourdeur des démarches administratives avec son notaire, pour réussir à concrétiser votre projet.

Quels sont les avantages de vendre seul sans les conseils d'un agent immobilier ? Est-ce intéressant pour le vendeur de bénéficier d'un accompagnement par un professionnel de l'immobilier à chaque étape pour sécuriser la signature de la vente ? Nous vous aidons à y voir plus clair sur la question...

### Vendre sans agence, quels sont les avantages ?

Vendre son appartement ou sa maison sans avoir recours à une agence immobilière est tout à fait possible et peut, à première vue, présenter un certain avantage...

Sans surprise, le principal intérêt se situe au niveau du prix de vente de votre logement.

Vendre sa maison sans agence immobilière vous per-



met, en effet, d'afficher un prix légèrement plus bas sans avoir à rogner sur votre prix net vendeur. Cela vous rendra plus compétitifs par rapport à d'autres biens similaires et vous permettra de vendre plus rapidement. Ceci s'explique tout simplement par l'absence de commission d'agence (compter entre 3% et 7% du prix de vente en moyenne).

Concernant la valorisation de votre logement immobilier, il peut-être tentant de penser que tous les simulateurs immobiliers disponibles sur différents sites web vont vous fournir une estimation. C'est une erreur à ne pas commettre au risque de sous-valoriser votre bien, ou de le sur-valoriser et d'être en incapacité de concrétiser une vente. Nous ne pouvons que conseiller de faire appel à une agence immobilière qui saura vous apporter gratuitement une estimation fiable de votre bien.

Si l'idée de vendre soi-même peut être attractive comme nous venons de le voir, il y a cependant des éléments fondamentaux pour réussir sa vente à prendre en compte avant de se lancer.

**70% des vendeurs tentent de vendre seul, près de 2 sur 3 renoncent en cours de route.**



## **L'agent immobilier, intermédiaire de confiance entre le vendeur et l'acquéreur**

Il faut avoir à l'esprit que d'une manière générale, pour l'achat de son bien immobilier, l'acquéreur aura tendance à privilégier des biens proposés par une agence immobilière qui se chargera d'assurer le rôle d'intermédiaire de confiance.

Tout d'abord au niveau du prix de vente. S'entourer d'une agence peut-être intéressant pour avoir une estimation précise de votre bien et vous assurer de fixer le juste prix. Si vous le fixez trop bas (ce qui cependant est assez rare), vous risquez de perdre les quelques milliers d'euros que vous pensiez économiser sans agent. Si, à l'inverse, vous le fixez trop haut (ce qui est bien plus fréquent), vous risquez de ne recevoir aucune visite et de perdre beaucoup de temps.

Attention, pour bien s'entourer, il est primordial de sélectionner un professionnel bien implanté et qui peut justifier de ventes similaires sur votre secteur.

## **Un conseiller jusqu'à la signature de l'acte de vente chez le notaire**

Un autre souci, et non des moindres, est le manque de connaissances en matière de vente immobilière. Cela peut vous porter préjudice sur plusieurs aspects. Au niveau de la valorisation de votre bien tout d'abord, mais aussi des négociations et démarches juridiques.

Au-delà des nombreuses connaissances à acquérir, vendre sans agence immobilière est aussi une démarche très chronophage puisque vous allez devoir faire vous-même tout le travail de l'agent. Il faut donc être en mesure de vous dégager un maximum de temps pour gérer les annonces immobilières, les diagnostics immobiliers, les réponses aux mails et appels des potentiels acquéreurs (qui peuvent être très nombreux sur un marché tendu), les visites de votre bien, les relances, la rédaction du compromis de vente, etc.

## **Confort et sécurité pour toutes les démarches administratives et juridiques**

Le professionnel de l'immobilier va pouvoir se charger pour vous des démarches relatives à la vente de votre bien. La constitution d'un dossier de vente, la rédaction des actes, l'organisation du compromis entre notaires peuvent devenir un véritable casse-tête, et retarder, voir compromettre la signature d'une vente. L'agent immobilier se charge de récupérer tous les documents nécessaires à chaque étape de la mise en commercialisation de votre bien immobilier.

Le professionnel de l'immobilier sera également d'une aide précieuse pour la réalisation et l'interprétation de tous les diagnostics immobiliers.

Vous n'avez plus à vous charger de quoi que ce soit et vous êtes tenu régulièrement informé pour savoir où en sont les démarches.

Vous l'aurez compris, vous allez d'abord économiser beaucoup de temps.

## Conseils techniques et juridiques

Autre avantage : l'expertise et l'expérience de l'agent immobilier.

En amont de la commercialisation d'un bien, l'agent immobilier étudiera tous les aspects techniques et juridiques du projet pour définir la stratégie de commercialisation la plus intéressante. Il vous apportera un diagnostic complet des forces et faiblesses de votre bien.

Cette analyse permettra de proposer l'estimation la plus fiable au regard des potentialités urbanistiques de votre bien immobilier.

Tout au long de la commercialisation, l'agent immobilier contribuera à la réussite à chaque étape du dossier de vente, jusqu'à la négociation finale.

Par exemple en cas de travaux dans votre logement, le professionnel de l'immobilier saura estimer l'enveloppe budgétaire à prévoir et rassurer des acquéreurs qui peuvent avoir des difficultés à se projeter dans un projet de rénovation.

Toutes les étapes permettront d'être maîtrisées de A à Z. Grâce à lui, vous êtes sûr de mettre toutes les chances de votre côté pour vendre dans les meilleures conditions.

## Qualification du projet d'achat des acquéreurs

Mais cela ne s'arrête pas là. Faire appel à une agence peut également être intéressant pour trouver plus facilement des acquéreurs potentiels.

Ces derniers bénéficient en effet d'un large réseau local et d'une solide base d'acheteurs dont elles connaissent parfaitement les attentes. Pouvoir profiter de leurs fichiers clients représente donc un vrai avantage pour déclencher des visites plus rapidement. Et ce d'autant plus que certains acheteurs passent automatiquement par les agences pour leurs recherches et ne s'intéressent pas forcément aux offres entre particuliers.

En effet, l'agence immobilière dispose d'une base de contacts acquéreurs. Ces acquéreurs sont conseillés et accompagnés pour déterminer les critères déterminants de leur achat (localisation, type de bien, bud-

get...). Le seul objectif de l'agence étant de qualifier en amont le projet d'achat des acquéreurs pour sécuriser le vendeur avant de s'engager sur un compromis de vente.

## Vérification de la solvabilité et du dossier de financement

Le refus de financement constitue la raison numéro un de vente qui n'arrive pas à son terme.

Les conditions d'octroi de prêt par les organismes de crédit obéissent à des règles strictes. L'agent immobilier avec l'aide de ses partenaires courtiers validera systématiquement la cohérence du financement d'un acquéreur avant la signature d'une offre d'achat.

L'idéal restant de proposer une vente s'affranchissant d'une condition suspensive d'obtention de crédit en présentant un acquéreur capable de financer son achat sans prêt immobilier.

## Mise à disposition d'outils et de supports dédiés aux professionnels de l'immobilier

Enfin, vous pourrez également vous appuyer sur les outils de promotion fournis par l'agence et ainsi décupler la visibilité de votre annonce (affichage en vitrine et sur son site internet, encart publicitaire dans les magazines locaux, photos professionnelles, etc.). Pour la diffusion des annonces, l'agence va s'appuyer sur des plateformes dédiées aux professionnels de l'immobilier qui drainent des profils avec un projet d'achat bien mieux qualifié.

Tous ces services apportés par une agence permettent d'optimiser la visibilité de votre bien pour vendre au meilleur prix.

## L'agent immobilier, garant du bon déroulement de la vente

Pour finir, s'appuyer sur une agence est également un gage de sécurité lors de la transaction.

En effet, même lorsque vendeur et acquéreur se sont accordés sur un prix et ont signé un compromis de vente, il n'est pas rare que l'agent immobilier intervienne en médiation pour lever tous les obstacles qui pourront survenir avant la vente finale.

L'agent immobilier engage sa responsabilité sur le plan juridique et vous fait bénéficier d'une assurance responsabilité civile professionnelle, pour réduire au maximum les risques en cas de litige avec l'acquéreur.

Vendre sans agence comporte ainsi une part de risque en cas de problème avec l'acheteur. Si vous fournissez par mégarde des informations erronées à l'acquéreur (sur la superficie, les diagnostics, des caractéristiques techniques, ou la copropriété par exemple), vous seul en serez tenu responsable, ce qui peut vous exposer à l'annulation de la vente.

## Rémunération de l'agent immobilier uniquement en cas de succès !

Enfin, vous devez savoir que tous ces mandats ne vous engagent que sur une durée de 3 mois renouvelables et que la commission ne sera due qu'en cas de succès de la transaction.

**Il n'y a donc aucun risque !**

### Différents types de mandats proposés par les agences

#### Le mandat de vente simple (ou mandat de vente sans exclusivité)

- Permet au propriétaire de mettre son bien en vente dans plusieurs agences immobilières.
- Permet de vendre son bien par lui-même, sans intermédiaires.
- Notice d'information des effets du plomb sur la santé et des mesures de précautions à prendre dans le cas où des revêtements au plomb seraient présents dans le logement.

Attention à ne pas solliciter un nombre trop important d'agences au risque de mettre en péril la commercialisation du bien.

#### Le mandat de vente exclusif

- Consiste à déléguer la vente auprès d'un seul intermédiaire de confiance.
- Permet d'éviter la concurrence entre plusieurs agences, et de privilégier la qualité de la vente au détriment de la rapidité.
- Permet généralement de bénéficier d'une meilleure commercialisation, l'agence ayant intérêt à investir sur les meilleurs outils de commercialisation pour maximiser la réussite de la vente.

#### Le mandat de vente semi-exclusif

- Formule intermédiaire où le vendeur pourra bénéficier de tous les atouts avec un seul partenaire de confiance
- Permet de vendre son bien sans intermédiaire s'il trouve lui-même un acquéreur.

Vous recherchez une agence expérimentée pour vous aider à vendre un bien à Lyon ou dans sa région ? N'hésitez pas à nous contacter pour trouver l'antenne Valdor la plus proche de chez vous !



# 02

## Comment choisir une agence immobilière pour réussir sa vente ?

Choisir une agence immobilière pour vous accompagner dans la vente d'une maison ou d'un appartement est une décision importante. Le choix est d'autant plus difficile que vous pouvez trouver une multitude d'agents immobiliers sur un même quartier...

Plusieurs astuces peuvent vous permettre de choisir le meilleur professionnel de l'immobilier, et surtout celui capable de vous apporter satisfaction sur votre projet.

### Sélectionner les agents qui disposent de la meilleure connaissance du marché local

La connaissance du marché immobilier est un élément indispensable pour vous accompagner dans votre projet de vente. L'agent immobilier va vous apporter son expertise et son analyse pour vendre votre bien dans les meilleures conditions.

**Le premier élément à évaluer est la proximité entre votre bien et les agences immobilières disponibles sur votre secteur.**

Pour savoir si un agent a une bonne connaissance de votre secteur, vous pouvez vous appuyer sur ses ventes récentes concrétisées. Un agent qui a déjà vendu dans votre quartier aura probablement la meilleure connaissance requise. Pour vous forger un avis, vous pouvez analyser quelles sont les agences qui publient le plus d'annonces en ligne ainsi que les ventes récentes réalisées similaires à votre projet.

Une agence ayant récemment vendu un bien similaire au vôtre sera la plus à même de répondre efficacement et rapidement à vos besoins.

Ensuite, il faut évaluer les différents professionnels (agences immobilières indépendantes, agences immobilières en réseau, mandataires indépendants) ca-



pables de répondre à vos besoins spécifiques.

Les agences immobilières qui fonctionnent en réseau bénéficient habituellement d'une très bonne notoriété. De fait, elles mettent à disposition de leurs clients une expertise locale reconnue sur un secteur assez large. Elles bénéficient d'une excellente visibilité avec leurs agences et leurs vitrines placées sur des axes stratégiques. Leurs collaborateurs sont généralement formés et diplômés en immobilier.

Les agents immobiliers appartenant à des réseaux de mandataires n'ont pas d'agence physique. Présents en très grand nombre, il s'agit souvent de personnes en reconversion professionnelle qui ne disposent pas toujours de compétences en immobilier ni d'une expérience probante.

Parmi tous ces professionnels, vous trouverez celui qui répondra à vos attentes. Votre choix doit se porter avant tout sur les compétences du professionnel, son expérience, son savoir-faire, et surtout son savoir-être.

## Évaluer la qualité des échanges au moment de l'estimation

Pour évaluer le sérieux et le professionnalisme d'un agent immobilier, vous pouvez programmer un rendez-vous pour rencontrer physiquement l'agent immobilier pour une estimation de votre bien. Il faut savoir que la demande d'estimation est toujours gratuite. Elle vous permet de valider le prix de vente de votre bien, de confronter les différentes méthodologies utilisées, d'approfondir la connaissance du marché local, de bénéficier d'exemples de ventes récentes similaires...

Enfin, la qualité des contacts avec les différents agents est primordiale pour finaliser votre choix. Dès les premiers échanges, n'hésitez pas à questionner le professionnel de l'immobilier pour obtenir des conseils pour votre future vente immobilière.

Il est important que vous puissiez avoir des réponses à toutes vos questions avant de signer un mandat : la stratégie de commercialisation, le montant des honoraires, les prestations & les actions pour mettre en avant votre bien, l'accompagnement et la disponibilité, les délais de vente...

## S'assurer de la pertinence des informations communiquées par l'agence immobilière

Au moment de la restitution du rapport d'estimation, vous allez être en mesure d'évaluer la qualité et la pertinence d'analyse du professionnel immobilier.

Même si l'estimation n'est pas une science exacte, l'agent immobilier va comparer les caractéristiques de votre bien immobilier avec les attentes des acquéreurs. Il va également établir une comparaison avec d'autres biens similaires actuellement en vente ou récemment vendus.

Afin de vous convaincre que son prix est juste, l'agent immobilier devra vous apporter des preuves concrètes dans son rapport d'estimation.

Les agences immobilières ont accès à des informations sur le prix du marché immobilier et disposent

d'outils d'évaluation leur permettant de travailler en toute objectivité. À cela, il faut aussi prendre en considération l'expérience et le savoir-faire de l'agent.

En mêlant tous ces éléments, l'agent immobilier devra vous donner le meilleur prix, en cohérence avec le marché immobilier, pour vous assurer de vendre votre bien dans les meilleurs délais.

## Sonder la réputation et la satisfaction de l'agent immobilier

Vous avez sélectionné une agence qui vous a convaincue sur sa connaissance du marché mais vous n'êtes toujours pas certain de votre choix ?

La réputation du professionnel est un point clé dans votre sélection. Le bouche-à-oreille reste un bon moyen pour être rassuré. Vous pouvez aussi demander à l'agent immobilier de vous transmettre les coordonnées d'anciens clients pour vous assurer de son professionnalisme.

Autre solution : sur internet, lisez les avis clients qui évaluent les prestations des professionnels de l'immobilier. Plus vous en trouverez, plus vous arriverez à déceler les agences pertinentes.

Consulter les avis clients permet de vous forger un avis éclairé sur le nombre et le niveau de satisfaction des clients.

## Apprécier les qualités d'écoute et de professionnalisme

Dès le premier rendez-vous, le contact humain et la réactivité seront déterminants dans le choix de votre agence. Les capacités d'écoute, les conseils personnalisés et la qualité des échanges seront déterminants pour la suite.

Pour vous accompagner efficacement, avec tous les enjeux que représente un projet de vente, il est indispensable que l'agent immobilier, qui vous accompagnera, vous donne envie de lui confier votre bien immobilier.

Le choix d'un professionnel, c'est aussi et surtout une question de feeling !

## Juger la qualité de l'offre de services

Pour être en mesure de vendre votre bien immobilier au bon prix et dans les meilleurs délais, il est important que l'agence immobilière vous propose des services cohérents et adaptés pour vous accompagner à toutes les étapes de votre projet de vente.

Une vente immobilière demande de solides connaissances techniques, juridiques et administratives. Les professionnels de l'immobilier ont l'habitude de gérer toutes les complexités immobilières afin de vous assurer que la vente se déroulera dans les meilleures conditions. En outre, les conseillers immobiliers peuvent vous faire bénéficier de leur réseau de professionnels (diagnostiqueurs, avocats, géomètres, notaires...).

De plus, les agences immobilières doivent normalement disposer d'un fichier client avec des acquéreurs qualifiés. Cela permet d'être mis en relation efficacement avec des acheteurs potentiellement intéressés pour votre bien.

Avant de vous soumettre une offre, l'agent immobilier devra se charger d'évaluer la qualité de la proposition de l'acheteur, et notamment de valider le dossier de financement. Le conseiller doit pouvoir vous apporter toutes les garanties pour sécuriser la vente.

Autre point de vigilance, il faut questionner l'agent immobilier sur les moyens de communication qui vont être utilisés pour diffuser l'annonce de votre bien immobilier. Pour mettre en avant ses annonces, il est obligatoire pour se démarquer des autres annonces de bénéficier de photos professionnelles.

Pour des biens nécessitant des travaux de rénovation, il peut parfois être utile de mettre en place une visite virtuelle ou du home-staging virtuel. Il est également important de savoir sur quelles plateformes votre annonce immobilière va être publiée, sachant que l'agent immobilier doit vous proposer des sites en ligne reconnus. Pour des biens d'exception, il peut être pertinent de créer une publicité dédiée dans des magazines et/ou supports spécialisés.

Enfin, la qualité du site internet ainsi qu'une activité régulière sur les réseaux sociaux démontre le sérieux et le professionnalisme de l'agence immobilière.



À noter que pour bénéficier des meilleures prestations garantissant le succès de la vente, il est souvent plus avantageux de privilégier la commercialisation via un mandat exclusif. Cette solution permet de n'avoir qu'un seul interlocuteur de confiance.

### Vérifier la transparence sur le montant des honoraires

Depuis le 1er avril 2017, les agents immobiliers doivent vous annoncer le montant de leurs prestations en toute transparence. Il est important que le professionnel vous détaille toutes les actions dédiées pour votre projet de vente : préparation de la vente, commercialisation des annonces, accompagnement et prestations mises en œuvre.

Vous ne devez accorder votre confiance à une agence qu'une fois que les commissions et les honoraires ont été discutés et validés.

# 03

## Tout comprendre sur les honoraires d'agence

Vous avez un projet immobilier pour la vente d'un appartement ou d'une maison ? Les honoraires d'une agence immobilière, également appelés aussi frais d'agence ou commission, font partie des frais à anticiper.

Il est important de bien comprendre le fonctionnement des honoraires et ce qu'ils englobent précisément. Comment sont-ils fixés ? Quel pourcentage du montant de la transaction représentent-ils ? Qui doit les payer et à quel moment ?

Nous vous expliquons tout !

### À quoi correspondent les honoraires d'agence immobilière ?

La commission perçue par le professionnel de l'immobilier sert à rémunérer toutes les prestations mises en œuvre pour optimiser et valoriser votre maison et appartement, ainsi que les conseils et l'accompagnement ayant permis de concrétiser la vente de votre maison ou appartement.

Les honoraires servent notamment à financer :

- les frais fixes de l'agence (loyer, charges, assurances, frais de diffusion sur les portails...);
- la prestation de service de l'agent (estimation du prix de vente, rédaction de l'annonce, organisation des visites...).

### Sur quels critères s'appuient les agences immobilières pour fixer leur commission ?

Ce qu'il faut d'abord savoir, c'est que les honoraires englobent un ensemble de prestations mises en place par une agence pour la mise en avant de votre bien. La commission peut se calculer en pourcentage du



prix de vente ou en forfait en euros.

Elle n'est due uniquement en cas de réussite de votre projet de vente lorsque l'achat de votre bien par un acquéreur est finalisé.

Si nous parlons d'honoraires, c'est bel et bien pour caractériser la **rémunération d'un service qui va apporter une vraie valeur ajoutée**, ainsi qu'une large expertise immobilière depuis l'estimation jusqu'à la signature de la vente chez le notaire.

Avoir recours à un professionnel va notamment **vous permettre de gagner un temps précieux dans vos démarches, d'augmenter significativement votre visibilité en ligne et en agence et surtout d'améliorer la valeur de vente de votre bien.**

Parmi ses nombreuses prestations, l'agent immobilier va, entre autres, se charger de l'estimation du bien, de la gestion des diagnostics, de la rédaction de l'annonce, de la recherche des acquéreurs potentiels, des relations avec ces derniers, de l'organisation des visites, de la mise en lumière de votre logement sur

les différents supports de l'agence (site internet, vitrine, catalogue, presse...) ou encore de la rédaction du compromis de vente.

Sur le plan des compétences, **les frais d'agence se justifient également par l'expertise technique, commerciale et juridique apportée par l'agent immobilier** (pour l'estimation, les négociations, le réseau, les conseils, la conclusion de la vente...). En effet, le savoir-faire et l'expérience accumulés par ce dernier représentent une vraie valeur ajoutée pour le vendeur qui va pouvoir **vendre son bien plus rapidement et en toute sérénité**.

Enfin, les honoraires prennent aussi en compte **tous les frais fixes inhérents au fonctionnement de la structure** (les charges, les assurances, la rémunération de prestataires tels que les photographes, les frais de publicité pour la diffusion sur les portails immobiliers, etc.).

## Combien coûtent les honoraires d'agence en moyenne ?

Si, au regard de la loi, chaque agence immobilière est libre du mode de calcul et de fixer sa commission comme elle l'entend, il existe cependant de grandes tendances sur lesquelles s'alignent la plupart d'entre elles.

Les honoraires sont, pour la grande majorité des professionnels de l'immobilier, **déterminés selon un pourcentage du prix de vente**.

D'autres agences, avec un positionnement low-cost,



préférenteront plutôt appliquer une tarification avec forfait en euros. Attention, derrière des prix qui semblent attractifs, il est important de vérifier ce que contient véritablement la proposition commerciale, et de

bien comparer la prestation avec ce que propose une agence immobilière traditionnelle.

En général, le taux pratiqué se situe entre **3 et 7% du prix net vendeur**, mais cela s'adapte également selon le type de bien vendu.

Dans la plupart des cas, le **pourcentage est dégressif** : plus le prix du bien est élevé, plus la part des honoraires est faible.

Au moment de l'estimation, l'agent immobilier va vous faire une proposition en indiquant le prix de vente avec les honoraires. C'est ce qu'on appelle le prix Frais d'Agences Inclus (FAI). Le prix de vente déduit des honoraires est communément appelé le prix Net Vendeur (NV). Le prix net vendeur est le montant qui sera perçu par le vendeur lors de la concrétisation de la vente.

## Transparence sur la communication des honoraires

Par soucis de transparence, les agences immobilières ont l'obligation de faire figurer les calculs et leurs barèmes d'honoraires en ligne, sur leur site web et en agence.

En effet, depuis 2017 la loi ALUR oblige à communiquer clairement et explicitement les honoraires, leurs barèmes, taux et forfaits dans leurs vitrines, leurs sites internet et sur les portails immobiliers.

Si les tarifs des agences ne font l'objet d'aucune réglementation, ces dernières sont cependant tenues de notifier les détails de calcul de la commission à l'article « Honoraires » du mandat de vente de votre maison ou appartement.

- Il est en effet important de bien comprendre :
- le prix de vente du bien honoraires inclus (sous l'acronyme FAI pour Frais d'Agence Inclus) ;
- le prix de vente sans les honoraires (sous l'acronyme NV pour Net Vendeur) ;
- le montant des honoraires en euros TTC ;
- la personne qui doit les payer, l'acheteur ou le vendeur.

## Qui doit payer les frais d'agence et les frais de notaire lors d'une vente ?

Le professionnel de l'immobilier que vous mandatez ne sera rémunéré et ne percevra sa commission qu'en cas de succès de la vente de votre maison ou appartement. **Ces honoraires ne sont payés qu'à l'issue du**

## processus de vente.

C'est-à-dire que les honoraires d'agence se règlent toujours au moment de la signature de l'acte de vente, en même temps que le paiement du bien chez le notaire. Les frais d'agence étant inclus dans le prix final du bien, c'est bel et bien avec le montant versé par l'acquéreur qui va payer le prix FAI (frais d'agence inclus). Les frais d'agence n'ont donc aucune incidence sur ce que perçoit le vendeur in fine, soit le **prix net vendeur**.

En fonction des situations, les frais peuvent être à la charge du vendeur, de l'acheteur ou des deux parties à parts égales. Attention, ce point reste à clarifier au début du processus de vente, et formalisé à l'article « Honoraires » du mandat de vente.

Bien qu'il n'y ait aucune obligation sur le plan juridique, **ce sont généralement les vendeurs qui ont la charge de rémunérer le travail de l'agence** qui les a accompagnés. Ils peuvent cependant, dans de rares cas, être versés par l'acheteur, auquel cas la somme versée au vendeur ne comprendra pas les frais d'agence.

Attention, **les frais de notaires**, quant à eux, sont obligatoirement versés par l'acquéreur. Ils sont établis selon un pourcentage du montant total versé au vendeur (de 2 à 8% du prix de vente en moyenne).

## Honoraires : comment choisir la bonne agence immobilière ?

Au moment du choix d'une agence immobilière, et comme dans tout acte d'achat, il est important de comparer les honoraires agences avec les prestations proposées par l'agence immobilière. e réduire les commissions et de négocier les frais d'agence avant de signer un mandat de vente.

### Comparez les honoraires avec les prestations proposées

N'hésitez pas à **comparer les différentes agences avant de signer un mandat** ! Attention, si les commissions peuvent varier du simple au triple, il est toutefois conseillé de **faire très attention aux services et prestations proposées par le professionnel**.

Aujourd'hui, chaque réseau d'agence pratique une commission facilement consultable en ligne. Ces frais sont associés à des services plus ou moins efficaces.

Il faut aussi être très vigilant face aux agences et aux réseaux de mandataires qui pratiquent des commissions réduites. En dessous de 5%, vous bénéficierez d'un service et d'une prestation « low-cost » apportant bien souvent un accompagnement insuffisant pour concrétiser la vente de votre maison ou appartement.

### Le mandat exclusif

Toutefois, le meilleur levier reste le choix de **sélectionner le meilleur professionnel de l'immobilier** et de lui confier la vente de votre maison ou appartement un **mandat exclusif**. En faisant le choix de donner l'exclusivité de votre bien à un seul partenaire, vous lui montrez que vous souhaitez rentrer dans une **relation de confiance**. L'agent immobilier saura ainsi être ouvert sur une négociation et vous accorder une réduction sur sa commission.

Pour choisir une agence, n'hésitez pas à faire des comparaisons entre plusieurs professionnels de l'immobilier. En demandant plusieurs estimations, vous pourrez établir un comparatif des prix net vendeur et échanger sur ce que comprend les honoraires.

### La dégressivité des barèmes en fonction du prix de vente

En effet, le pourcentage pratiqué par une agence est flexible : il est fréquent que le professionnel propose un barème dégressif sur le prix de vente.

Un bien à vendre à Lyon ou dans sa périphérie (Val de Saône, Monts d'Or, Beaujolais, Pierres dorées...)?

Contactez un conseiller VALDOR pour une estimation gratuite !

[Je demande une estimation gratuite](#)

# Conclusion : agent immobilier est un métier de passion qui ne s'improvise pas

Pour réussir son projet, il est important d'anticiper toutes les complexités juridiques et techniques, pour aboutir sur son projet.

Passer par une agence immobilière, c'est se donner toutes les opportunités pour bien estimer, valoriser et concrétiser dans les meilleures conditions la vente de son appartement ou de sa maison.

## Vous recherchez le bon partenaire pour vous accompagner ?

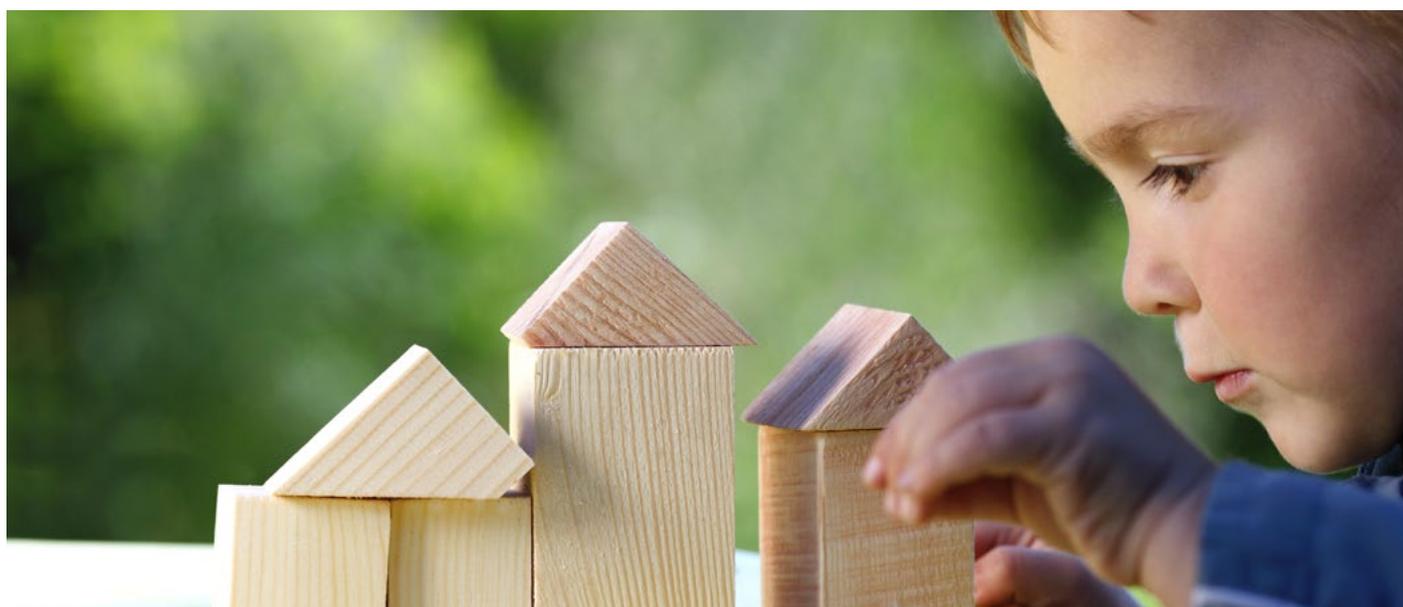
VALDOR est un réseau immobilier indépendant lyonnais né à Anse en 2013, avec la volonté d'apporter à ses clients une expertise immobilière sur l'Ouest lyonnais, les Monts d'Or, les Pierres Dorées, la vallée de l'Azergues, le Val de Saône, le Beaujolais, jusqu'au Mâconnais.

Le Groupe est aujourd'hui une référence pour tous vos besoins immobiliers : vente de maisons et appartements, division foncière et étude d'urbanisme, immobilier de prestige, location gestion & syndic, investissement & défiscalisation immobilière, viager.

VALDOR est un interlocuteur de choix avec des agences physiques implantées sur les secteurs dynamiques et attractifs de l'agglomération Lyonnaise : Villefranche sur Saône, Montmerle sur Saône, Belleville en Beaujolais, Chasselay et Anse.

Parce que c'est d'abord le contact humain qui nourrit notre passion pour le métier d'agent immobilier, **Valdor fait de la satisfaction client sa priorité absolue.** Ainsi chacun de nos mandats est porté par trois valeurs qui nous sont chères : **l'Excellence, la Confiance et la Sérénité.** Dans cette optique, nous avons à cœur de vous communiquer nos honoraires en toute transparence dès le début de notre accompagnement.

Pour toute question à ce sujet, nos agents se tiennent à votre entière disposition par téléphone au **04 74 07 00 30** ou par mail via notre formulaire de contact.



« Rien de grand ne s'est accompli sans passion. »

*Friedrich HEGEL*



**VALDOR**  
L'AGENCE IMMOBILIÈRE

---

IL EXISTE DES SITUATIONS OÙ IL FAUT ÊTRE  
BIEN ACCOMPAGNÉ