

GUIDE GRATUIT VENDEUR

5 erreurs qui font perdre du temps ou de la valeur à votre vente en Savoie

Ce que révèlent les ventes réussies (et ratées) en Maurienne, à Chambéry et à Aix-les-Bains
— et comment les éviter avant de mettre votre bien en vente.

Jean-Pierre CLÉMENT

Conseiller immobilier MeilleursBiens · Savoie (73)
06 58 92 04 95 · jpclement@meilleursbiens.com

Ce que dit le marché en Savoie aujourd'hui

Ce guide n'est pas une liste de conseils généraux trouvés sur internet. Il s'appuie sur ce que j'observe chaque semaine sur le terrain, en Maurienne, à Chambéry et à Aix-les-Bains — les ventes qui traînent, celles qui se font vite, et les décisions qui font toute la différence.

3 717 €

prix moyen / m² en Savoie

~98 j

délai moyen mise en vente →
compromis

+32 %

valorisation sur 5 ans

3,44 %

taux crédit moyen / 20 ans

Sources : prix — PAP.fr, données Savoie (73) au 01/08/2026 · taux — Pretto & La Centrale de Financement, août 2026. Données indicatives, à confirmer selon votre projet.

Un marché stable, des acquéreurs solvables, des prix qui tiennent — les conditions sont là. Ce qui fait la différence entre une vente rapide au bon prix et un bien qui traîne six mois, ce sont rarement le marché : ce sont ces 5 erreurs.

1 Surestimer le bien "pour garder une marge de négociation"

Un bien affiché au-dessus de sa valeur réelle ne génère pas plus d'offres : il en génère moins. Il accumule les jours sur le marché, ce qui, aux yeux des acquéreurs, devient en soi un signal d'alerte ("pourquoi personne n'en veut ?"). Résultat fréquent : plusieurs baisses de prix successives, et une vente finale en dessous de ce qu'aurait obtenu un prix juste dès le départ.

Le bon réflexe : une estimation basée sur une visite réelle et les transactions comparables du secteur — pas sur une moyenne nationale ni sur le prix "espéré".

2 Négliger le DPE et la performance énergétique

Le DPE est devenu le deuxième critère de choix des acquéreurs, juste après l'emplacement — et c'est encore plus vrai en montagne, où le poste chauffage pèse lourd dans le budget. Un bien classé F ou G se dévalorise immédiatement dans l'esprit de l'acheteur, et peut être concerné par de futures restrictions à la location ou à la vente.

Le bon réflexe : connaître son classement DPE avant la mise en vente, et anticiper les questions qu'il va soulever plutôt que les découvrir en visite.

3 Attendre d'avoir un acquéreur pour lancer les diagnostics

DPE, électricité, gaz, amiante, plomb selon l'âge du bien : ces diagnostics sont obligatoires et doivent figurer dans l'annonce. Les réunir une fois l'offre reçue fait perdre des semaines précieuses — parfois de quoi décourager un acquéreur pressé, ou fragiliser une négociation déjà engagée.

Le bon réflexe : réunir titre de propriété, diagnostics, règlement de copropriété, taxe foncière et plans *avant* la première visite, pas après la première offre.

4 Négliger la présentation du bien

Photos de mauvaise qualité, désencombrement non fait, petites réparations laissées de côté : ce sont souvent des détails simples à corriger, mais qui déterminent si un acquéreur s'arrête sur l'annonce ou passe à la suivante. Un bien bien présenté génère plus de visites qualifiées — et des offres plus proches du prix demandé.

Le bon réflexe : des améliorations mineures (peinture, désencombrement, petites réparations) suffisent souvent — inutile d'engager de gros travaux avant la vente.

5 Ne pas vérifier la solvabilité des acquéreurs avant de transmettre une offre

Recevoir une offre est toujours une bonne nouvelle — mais une offre non filtrée, sans vérification de la capacité de financement, peut faire perdre plusieurs semaines sur un dossier qui n'aboutira jamais. C'est l'une des causes les plus fréquentes de délais qui s'allongent sans raison apparente.

Le bon réflexe : filtrer les candidats sérieux et vérifier leur capacité de financement avant de transmettre les offres au vendeur — c'est un rôle clé de l'accompagnement professionnel.

Checklist — avant de mettre votre bien en vente

Les 8 points à vérifier

- ☐ J'ai une estimation basée sur une visite réelle et les ventes comparables du secteur — pas une moyenne en ligne
- ☐ Je connais le classement DPE de mon bien et j'ai anticipé les questions qu'il va soulever
- ☐ Mes diagnostics obligatoires (DPE, électricité, gaz, amiante, plomb) sont réunis, pas seulement "prévus"
- ☐ J'ai rassemblé titre de propriété, règlement de copropriété, taxe foncière et plans disponibles
- ☐ J'ai désencombré et fait les petites réparations visibles avant les premières photos
- ☐ Mes photos sont de qualité professionnelle, pas des photos prises rapidement au téléphone
- ☐ Mon annonce sera diffusée largement (plateformes nationales + réseau MeilleursBiens), pas sur un seul site
- ☐ Je sais que les acquéreurs qui me contacteront seront filtrés sur leur capacité de financement avant toute offre transmise

Une question sur votre projet de vente ?

Ce guide donne les grandes lignes. Chaque bien, chaque secteur de Savoie a ses particularités — parlons-en directement, sans engagement.

 06 58 92 04 95  jpclement@meilleursbiens.com
 immobilier-maurienne-savoie.fr