

5 erreurs qui font perdre du temps ou de la valeur à votre vente dans le Val d'Arly

Ce que révèlent les ventes réussies (et ratées) à Praz-sur-Arly, Notre-Dame-de-Bellecombe, Flumet et Crest-Voland — et comment les éviter avant de mettre votre bien en vente.

Vendre un bien en montagne demande une préparation spécifique : marché de stations, acquéreurs souvent extérieurs à la région, saisonnalité des visites. Les 5 points ci-dessous reviennent le plus souvent dans les ventes qui traînent ou qui se vendent en dessous de leur potentiel — les connaître à l'avance change concrètement l'issue de votre vente.

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.

Bon réflexe : une estimation basée sur une visite réelle et les transactions comparables du secteur.

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.

Bon réflexe : connaître son classement DPE avant la mise en vente, et anticiper les questions qu'il va soulever.

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.

Bon réflexe : réunir titre de propriété, diagnostics, règlement de copropriété, taxe foncière et plans avant la première visite.

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.

Bon réflexe : des améliorations mineures 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.

Bon réflexe : filtrer les candidats sérieux et vérifier leur capacité de financement avant de transmettre les offres au vendeur.

Ces 5 points ne remplacent pas une estimation personnalisée — chaque bien du Val d'Arly a ses particularités selon la station, l'altitude et le type de clientèle visée.

Parlons de votre projet de vente

Jean-Pierre CLÉMENT

Votre conseiller immobilier privilégié en Savoie · MeilleursBiens Ambassadeur

Un échange rapide permet de clarifier le juste prix de votre bien, le calendrier de vente et les points de vigilance propres à votre secteur du Val d'Arly.

Tél. 06 58 92 04 95

Email jpclement@meilleursbiens.com

Web immobilier-valdaryl.fr

Espace Diamant · Praz-sur-Arly · Notre-Dame-de-Bellecombe · Flumet · Crest-Voland