

7

ERREURS

qui font perdre

25 000 €

aux vendeurs
marseillais

Les clés pour vendre au meilleur prix
sans mauvaise surprise



Sébastien Grandmougin

Mandataire immobilier indépendant

06 18 04 84 64

s.grandmougin@bskimmobilier.com



bsk immobilier



4,9/5 ImmoAdvisor

9 605 avis

Sommaire

Introduction

Erreur n°1 — Surestimer son bien

Erreur n°2 — Négliger la présentation de son bien

Erreur n°3 — Une stratégie de diffusion inadaptée

Erreur n°4 — Ignorer les diagnostics et obligations légales

Erreur n°5 — Mal gérer les visites et les acquéreurs

Erreur n°6 — Choisir le mauvais type de mandat

Erreur n°7 — Ne pas préparer la négociation

Conclusion

Introduction

Je m'appelle Sébastien, et si vous lisez ces lignes, c'est probablement parce que vous envisagez de vendre votre bien à Marseille. Peut-être avez-vous déjà essayé sans succès. Peut-être redoutez-vous de revivre une mauvaise expérience.

Je vous comprends. Vraiment.

En 8 ans de carrière concentrée exclusivement sur Marseille, j'ai entendu les mêmes histoires des dizaines de fois : "On m'a dit que mon bien allait se vendre vite", "On m'a dit que ça allait se vendre à ce prix", "Mon agent ne me tenait jamais informé sauf pour demander à baisser le prix", "J'ai l'impression qu'ils ont oublié mon bien après la signature du mandat".

C'est justement cette frustration qui a façonné ma manière de travailler.

Aujourd'hui, 4 ventes sur 10 que je conclus sont des reprises de dossiers. Des propriétaires après 8, 12, parfois 18 mois sans résultat ailleurs. Mon travail commence par une question simple : "Qu'est-ce qui n'a pas fonctionné ?"

Et à chaque fois, je découvre les mêmes erreurs : un prix fixé au doigt mouillé, un positionnement flou, une stratégie de diffusion inadaptée, ou simplement un manque cruel de communication.

Ce guide est le condensé de 8 années passées aux côtés de propriétaires comme vous — à comprendre ce qui bloque une vente, et à transformer ces situations en projets de vie enfin concrétisés.

Si vous avez déjà perdu du temps et de l'énergie dans cette aventure, vous êtes au bon endroit. Tournez la page et découvrons ensemble où tout a dérapé.

Surestimer son bien

Le piège qui coûte en moyenne 15 000 € aux vendeurs marseillais

C'est l'erreur la plus répandue, et paradoxalement la plus acceptée. Parce qu'elle part d'un sentiment légitime : votre bien a de la valeur, vous y avez vécu, investi, parfois rénové. Mais il existe une frontière fine entre le prix qui permettra de vendre et le prix espéré. Et franchir cette frontière, même de 9 à 12 %, suffit à paralyser une vente pendant des mois.

Ce que disent les chiffres

Un bien correctement estimé se vend en moyenne en 47 jours (3 semaines pour les petites surfaces, jusqu'à 3 mois pour les maisons et T5 et plus). Un bien surestimé de 10 % ou plus met 6 à 8 mois à trouver preneur et se vend finalement entre 5 et 9 % en dessous de sa valeur réelle — soit l'effet exactement inverse de celui recherché.

Pourquoi cette erreur est si fréquente

Premièrement, certains professionnels pratiquent la surenchère d'estimation : ils gonflent le prix pour décrocher le mandat et vous garder avec eux, sachant qu'ils demanderont plusieurs baisses de prix quelques semaines plus tard. C'est une pratique rarement avouée et trop souvent pratiquée.

Deuxièmement, les propriétaires valorisent naturellement leur bien au-delà du marché (travaux, attachement affectif, souvenirs). Un acheteur, lui, achète des murs, un cadre, un état de bien. Une fois installé, il va personnaliser, rénover, transformer à son image. Votre histoire ne rentre pas dans son budget.

Troisièmement, les outils d'estimation en ligne se basent sur des annonces actives et non sur des transactions réellement conclues — mais ils affichent aussi un prix flatteur pour vous attirer.

La différence entre prix affiché et prix vendu peut atteindre 11 à 15 % selon les secteurs.

Ce qui se passe réellement sur le marché

Chaque nouveau bien bénéficie d'une mise en avant prioritaire sur les portails dès sa mise en ligne. Les acheteurs sérieux, qui comparent avant de se positionner, écartent immédiatement un bien surestimé. Après 6 à 8 semaines sans offre, le réflexe est de baisser le prix — mais cette baisse envoie un signal négatif : "Pourquoi ce bien est-il toujours là ?" Le bien se déprécie dans l'esprit du marché, indépendamment de ses qualités réelles.

La solution

Exigez une estimation basée sur des ventes réelles (actes notariés de votre secteur sur les 12 derniers mois) et surtout pas sur des prix affichés. Distinguez la valeur affective de la valeur vénale. Méfiez-vous de tout professionnel qui vous annonce un prix nettement supérieur à deux autres estimations sans justification chiffrée. Le bon prix n'est pas le plus flatteur — c'est celui qui génère plusieurs visites qualifiées dans les deux premières semaines.

Négliger la présentation de son bien

Quand la première impression détruit une vente avant même la première visite

Vous n'aurez jamais une deuxième chance de faire une première impression. Cette réalité, vraie dans la vie, est absolue dans l'immobilier. Aujourd'hui, un acquéreur commence sa recherche sur internet. Il fait défiler des dizaines d'annonces. Il décide en moins de 3 secondes s'il clique ou passe au bien suivant.

Et pourtant, la qualité de présentation reste l'un des aspects les plus négligés par les vendeurs et de nombreux professionnels.

Ce que disent les chiffres

Un bien photographié par un photographe professionnel génère en moyenne 2 fois plus de clics qu'une annonce illustrée de photos prises au smartphone. Plus de clics signifie plus de visites. Plus de visites qualifiées signifie plus d'offres. Et plus d'offres signifie une meilleure position de négociation pour vous.

Ce que j'observe sur le terrain

Premièrement, les photos prises au smartphone dans de mauvaises conditions de lumière. Un smartphone effectue une mise au point automatique sur la luminosité globale et laisse de nombreuses zones dans l'ombre et du flou. Un bien sombre n'attire personne. Un bon cadrage, une lumière maîtrisée et un grand angle adapté sont indispensables pour mettre en avant l'espace réel des pièces.

Deuxièmement, les biens photographiés encombrés ou mal rangés. Les affaires personnelles, les meubles en trop, le linge visible, les plans de travail surchargés — tout ce qui appartient à votre quotidien devient un obstacle pour l'acquéreur. Il ne parvient pas à se projeter. Et un acquéreur qui ne se projette pas ne visite pas.

Ce qui se passe réellement

Les portails immobiliers référencent des milliers d'annonces. La vôtre est en compétition directe avec des dizaines d'autres biens similaires. Dans cet environnement, la qualité visuelle n'est pas un détail esthétique. C'est un filtre de sélection brutal. Un acquéreur sérieux retiendra instinctivement les biens dont les photos sont lumineuses, nettes, bien cadrées. Les autres, aussi bien situés soient-ils, seront simplement ignorés.

La solution

La présentation d'un bien ne s'improvise pas. Avant toute prise de vue, un travail de préparation s'impose : désencombrer, dépersonnaliser, optimiser la lumière naturelle, mettre en valeur les volumes. Ce n'est pas une question de décoration. C'est une question de projection.

Je peux réaliser votre shooting photo à la demande.

Je réalise moi-même les photos de chacun de mes clients avec mon propre matériel professionnel. Parce qu'un bien qui se vend bien commence par un bien qui se voit bien.

Une stratégie de diffusion inadaptée

Quand votre bien reste invisible aux yeux des bons acquéreurs

Avoir un bien au bon prix et parfaitement photographié ne suffit pas. Encore faut-il que les bons acquéreurs puissent le trouver. C'est précisément là que beaucoup de ventes échouent silencieusement — non pas parce que le bien ne correspond pas au marché, mais parce qu'il n'a tout simplement pas été vu par les bonnes personnes.

Le problème de l'annonce mal rédigée

Sur un portail immobilier, l'acquéreur voit en premier la photo principale et le titre de l'annonce. Ce sont ces deux éléments qui décident, en moins de 3 secondes, s'il clique ou passe au bien suivant. Un titre générique du type "Appartement T3 Marseille 8e" ne se distingue pas. Un titre percutant met immédiatement en avant l'atout principal du bien : la vue, la luminosité, la terrasse, la proximité d'un secteur recherché.

La meilleure annonce ne sert à rien si elle n'est pas vue

La majorité des agences traditionnelles diffusent sur 5 portails immobiliers, des fois moins. Or le marché des acquéreurs est fragmenté : un acquéreur actif sur Bien'ici n'est pas forcément présent sur Leboncoin. Celui qui consulte SeLoger ne visite pas forcément Figaro-Immo. Limiter la diffusion à quelques plateformes, c'est n'atteindre qu'une fraction des acquéreurs potentiels de votre bien.

Si personne ne voit votre annonce et vous contacte, le réflexe naturel est de penser que le prix est trop élevé et de le baisser. C'est une erreur coûteuse. Le problème ne vient pas du bien, ni du prix. Il vient du fait que votre annonce n'est tout simplement pas vue. Une diffusion faible ou inadaptée peut vous faire perdre plusieurs milliers d'euros sans que vous en compreniez jamais la vraie raison.

La solution

Lors de mes audits, je pose toujours cette question, qui est la plus importante dans la vente d'un bien immobilier : "Sur combien de sites votre agence communique-t-elle sur votre bien ?"

Les réponses que j'obtiens sont invariablement vagues : "Je ne sais pas, on ne m'a pas parlé de ça" ou "Ils ont dit qu'ils allaient mettre sur internet".

■ REDFLAG — Si l'agence n'aborde pas naturellement ce sujet essentiel pour la commercialisation de votre annonce, c'est un signal d'alarme immédiat.

C'est l'une des raisons qui m'a conduit à rejoindre BSK Immobilier. En tant que mandataire indépendant, sans agence physique, sans loyer ni charges fixes, mes honoraires sont inférieurs à ceux d'une agence traditionnelle. Et pourtant, la puissance de diffusion est sans comparaison : plus de 60 sites partenaires disponibles, là où une agence traditionnelle en utilise souvent moins de 5. Votre bien est déployé sur l'ensemble du marché digital dès le premier jour de mise en vente, devant la totalité des acquéreurs actifs.

Ignorer les diagnostics et obligations légales

Quand les mauvaises surprises font capoter une vente déjà engagée

Les diagnostics immobiliers se sont multipliés pour mieux protéger les acquéreurs et locataires. Leur évolution répond à une exigence croissante de transparence et de sécurité dans les transactions.

C'est l'erreur que personne n'anticipe — et pourtant l'une des plus coûteuses. Un bien mis en vente sans audit préalable de sa situation légale et technique, c'est une bombe à retardement. Non pas parce que le bien est mauvais, mais parce que ce que l'on découvre trop tard ne laisse plus le choix ni le temps de réagir correctement.

Ce que j'observe sur le terrain

Premièrement, les diagnostics manquants ou périmés. Un DPE réalisé il y a plus de 10 ans, un diagnostic électrique ou gaz datant d'avant la dernière rénovation — ces documents ne sont plus recevables légalement et bloquent la transaction chez le notaire.

Deuxièmement, le DPE mal anticipé. Une étiquette F ou G peut faire fuir immédiatement un acquéreur sérieux ou lui donner un argument massif pour négocier une baisse de prix. Une installation électrique non conforme, des rénovations énergétiques à prévoir — l'acquéreur va chiffrer ces travaux et les déduire de son offre.

Troisièmement, la présence d'amiante. Mal anticipée et mal expliquée, cette découverte peut faire fuir un acheteur pourtant intéressé ou provoquer une renégociation brutale au moment du compromis.

Quatrièmement, la présence de termites. La découverte d'une infestation en cours de vente est un signal d'alarme majeur pour tout acquéreur — elle peut entraîner une négociation à la baisse, l'obligation de travaux immédiats, voire l'annulation pure et simple de la transaction.

Cinquièmement, les documents de copropriété incomplets. Procès-verbaux manquants, fonds de travaux non renseignés, charges non justifiées — un dossier lacunaire est un signal d'alarme immédiat pour tout acquéreur bien conseillé.

Les conséquences observées

Ces situations surgissent toujours au mauvais moment : lors de la signature du compromis, voire chez le notaire. Résultat : des ventes bloquées pendant des semaines, des acquéreurs qui imposent une négociation à la baisse de dernière minute, et dans certains cas une perte de crédibilité irrémédiable.

La solution

Tous ces éléments doivent être connus, analysés et traités en amont de toute mise en vente. Pas au moment du compromis. Pas chez le notaire. Avant. Un audit complet réalisé dès le départ permet d'identifier chaque point sensible, d'anticiper les questions des acquéreurs et de préparer des réponses claires. Ce que l'on maîtrise ne peut pas être retourné contre vous.

Mal gérer les visites et les acquéreurs

Quand une visite mal préparée détruit en 10 minutes ce que la diffusion a mis des semaines à construire

Obtenir des visites est une victoire. Les transformer en offres sérieuses en est une autre. Et c'est précisément à cette étape que beaucoup de ventes déraillent, non pas par manque d'intérêt de l'acquéreur, mais par une série d'erreurs évitables.

Premièrement, l'absence de qualification avant la visite.

Organiser une visite sans savoir si l'acquéreur a la capacité financière réelle d'acheter, c'est prendre le risque de mobiliser votre temps pour rien. Un acquéreur non qualifié peut visiter, s'enthousiasmer, formuler son offre, signer la promesse de vente et se voir refuser son prêt par plusieurs banques (crédit consommation en cours, location véhicule, situation professionnelle instable). Plusieurs semaines perdues, une opportunité manquée, un bien qui reprend sa place sur le marché avec l'image d'un dossier qui n'aboutit pas.

Je travaille avec deux partenaires courtiers en crédit dont le rôle est précisément de faire un point financier complet avant chaque visite. L'objectif est simple : chaque visite réalisée doit être utile et faire avancer concrètement le projet.

Deuxièmement, le bien mal préparé pour la visite.

Une annonce soignée crée une attente. Si le bien ne correspond pas à cette attente dès le pas de la porte (désordre visible, mauvaises odeurs, linge traînant, cuisine encombrée) la déception est immédiate. Un acquéreur qui entre dans un bien mal préparé ne se projette pas. Il cherche les défauts.

Troisièmement, le propriétaire qui assure lui-même les visites.

C'est l'erreur la plus fréquente chez les vendeurs qui gèrent seuls leur vente. Et la plus difficile à accepter, parce qu'elle part d'une bonne intention : vous connaissez votre bien mieux que personne, vous pouvez répondre à toutes les questions.

Mais voici ce qui se passe réellement : l'acquéreur visite mais joue un rôle : Il sourit, acquiesce, et évite soigneusement d'exprimer la moindre réserve pour ne pas vous blesser. Il repart en disant "on va voir, on va réfléchir" et il ne rappelle jamais.

Vous interprétez ce silence comme un problème de prix. Aucune offre après plusieurs semaines et vous décidez de baisser votre prix de vente de 10 000 € ou plus pour capter de nouveaux visiteurs alors que le problème ne vient pas de là.

Lorsque je fais des visites, mon rôle est de créer les conditions d'une visite productive : accompagner l'acquéreur dans sa réflexion, identifier ses freins et traiter ses objections avec les bons arguments.

Chaque visite est suivie d'un compte-rendu détaillé : ce qui a plu, ce qui a freiné, le niveau d'intérêt réel. Vous n'êtes jamais dans le flou sur l'avancement de votre vente et surtout vous savez exactement ce que les acheteurs pensent de votre bien.

Choisir le mauvais type de mandat

Quand multiplier les agences devient le meilleur moyen de ne vendre à personne

C'est un réflexe que beaucoup de propriétaires considèrent comme une évidence : confier son bien à plusieurs agences en même temps pour maximiser les chances de vente. Cette logique semble imparable. Elle est pourtant l'une des erreurs les plus coûteuses que l'on puisse commettre.

Ce que le mandat simple produit réellement

Lorsqu'un bien est confié à plusieurs agences simultanément, chaque professionnel sait qu'il est en concurrence directe avec les autres. Résultat : personne n'investit sérieusement sur votre dossier. Les agences traditionnelles ne disposant pas de photographe professionnel en interne n'en contacteront pas un. La diffusion se limitera très certainement au site de l'agence et à SeLogger. Pas de stratégie élaborée, pas de suivi rigoureux.

Le mandat simple génère une course à la vitesse, pas une course à la qualité. L'objectif de chaque agence n'est plus de vendre au meilleur prix. C'est d'être la première à trouver un acquéreur, quel que soit le prix, et de vous le faire accepter en sortant tous les arguments possibles.

Mettez-vous à la place de votre acquéreur : il voit le même bien affiché par trois agences différentes, à des prix différents, avec des descriptions différentes et des photos différentes. Est-ce qu'il se lance ou passe à l'annonce suivante ? Cette perception fragilise votre position avant même le premier contact.

Et si malgré tout il se déplace, c'est rarement de bonne foi — un acquéreur qui sait que votre bien n'arrive pas à se vendre arrive en visite avec un seul objectif : formuler une offre basse.

La solution

Un mandat exclusif confié au bon professionnel, c'est l'assurance que votre bien bénéficie d'un investissement total : photos professionnelles, stratégie de diffusion maximale, suivi rigoureux. Le professionnel sait qu'il est seul responsable du résultat. Cette responsabilité change tout à son niveau d'engagement.

Un seul interlocuteur pour échanger sur votre projet et adapter la stratégie en fonction des résultats attendus. Une seule personne qui reçoit toutes les offres et peut les comparer entre elles pour les pousser à la hausse.

Ne pas préparer la négociation

Quand l'émotion du moment fait perdre plusieurs milliers d'euros en quelques minutes

Vous avez estimé votre bien au juste prix, préparé un dossier solide, soigné la présentation et géré les visites avec rigueur. Une offre arrive enfin. C'est le moment que vous attendiez. Et c'est précisément ce moment qui, mal géré, peut effacer en quelques minutes des semaines de travail bien mené.

L'erreur de la première offre acceptée sans négociateur

La première offre reçue est souvent formulée en dessous du budget total de l'acquéreur, qui teste avant tout votre réaction avant de dévoiler sa capacité réelle.

Accepter cette offre sans réfléchir, soulagé que la vente se concrétise enfin, c'est laisser de l'argent sur la table. Un acquéreur qui formule une offre basse s'attend en général à négocier. S'il obtient immédiatement ce qu'il demande, il se demande même s'il n'aurait pas pu descendre encore plus bas.

Céder face à la pression

L'autre erreur fréquente est de céder sous la pression. Un acquéreur qui insiste, qui rappelle plusieurs fois, qui évoque d'autres biens qu'il visite, qui fixe une date limite — autant de techniques de négociation classiques destinées à créer un sentiment d'urgence chez le vendeur.

Sans préparation, sans recul et sans un professionnel pour analyser la situation, cette pression peut amener un vendeur à accepter des conditions qu'il n'aurait jamais acceptées dans un contexte serein.

Ce qui se passe trop souvent

Dans le cadre d'un mandat simple avec plusieurs agences, chaque professionnel reçoit les offres de son côté. Aucune vision globale, aucune comparaison possible. Une agence peut recevoir une offre à 280 000 € pendant qu'une autre en reçoit une à 295 000 € sur le même bien, sans que personne ne le sache.

La solution

Ne jamais répondre à une offre sans en avoir échangé préalablement avec le vendeur. Chaque offre fait l'objet d'une analyse : profil de l'acquéreur, niveau de motivation, solidité du financement, marge de manœuvre réelle.

Lorsqu'un seul professionnel reçoit toutes les offres, elles sont comparées et utilisées pour créer une dynamique concurrentielle entre les acquéreurs. Cette situation permet non seulement de défendre le prix affiché mais parfois de le dépasser.

Une négociation bien préparée ne s'improvise pas. Elle se construit dès le premier jour de mise en vente, avec un professionnel dont l'unique objectif est de défendre vos intérêts jusqu'à la signature.

Conclusion

C'est à vous de jouer

Vous êtes arrivé au terme de ce guide. Ces 7 erreurs, vous les connaissez maintenant. Toutes sont évitables, toutes sont coûteuses et peuvent bloquer votre projet.

1. Surestimer son bien paralyse une vente avant même qu'elle ne commence.
2. Négliger la présentation fait fuir les acquéreurs en moins de 3 secondes.
3. Une diffusion insuffisante rend votre bien invisible aux bons acquéreurs.
4. Ignorer les diagnostics peut transformer une vente engagée en blocage de dernière minute.
5. Mal gérer les visites fait disparaître des acquéreurs pourtant intéressés.
6. Multiplier les agences dilue les efforts et dégrade l'image de votre bien.
7. Une négociation non préparée laisse systématiquement de l'argent sur la table.

Ne pas commettre ces 7 erreurs va vous permettre de fluidifier votre vente, de gagner du temps et surtout de maximiser le prix obtenu pour financer votre projet à venir.

Votre projet de vie est trop important pour être confié au hasard.

Votre projet démarre ici.

Commençons par votre avis de valeur détaillé gratuit. Cela vous permettra de connaître le montant que vous pouvez obtenir pour votre bien et de construire votre projet à venir sur des bases solides et réalistes.

Votre bien est déjà en vente mais n'avance pas ?

Si votre projet reste au point mort, c'est certainement que plusieurs de ces 7 erreurs ont été commises en cours de route.

Je vous propose un audit de commercialisation gratuit pour faire le point sur votre situation depuis le début et corriger ce qui doit l'être, avec un plan d'action clair pour la réussite de votre projet.

Réserver mon appel découverte gratuit »

5 minutes suffisent — choisissez votre créneau en ligne

Sébastien Grandmougin

Mandataire immobilier indépendant — BSK Immobilier

06 18 04 84 64

s.grandmougin@bskimmobilier.com