



DOMUS KEYS

LES CLÉS D'UNE VENTE RÉUSSIE

GUIDE OFFERT

Vendre son bien immobilier sans agence

Étapes clés · Erreurs à éviter · Checklist documents

Vous souhaitez vendre votre bien sans agence, garder la main sur votre vente et économiser des milliers d'euros de commission ? Ce guide vous donne les bases essentielles pour démarrer avec les bons réflexes — comme une professionnelle.

■ DOCUMENT CONFIDENTIEL — NE PAS DIFFUSER

Félicitations et merci d'avoir téléchargé ce guide !



Je me présente : je suis Mélanie, professionnelle de l'immobilier depuis plus de 10 ans, directrice de ma propre agence immobilière depuis 5 ans, et formatrice certifiée pour adultes en reconversion professionnelle dans le secteur immobilier.

Diplômée d'un BTS Professions Immobilières et d'une Licence Marketing, je suis au cœur des problématiques des vendeurs au quotidien. Ma mission avec Domus Keys : vous donner la méthodologie d'une professionnelle pour vendre seul(e), sereinement et au meilleur prix.

Pourquoi me faire confiance ?

■ +10 ans d'expérience	Professionnelle de l'immobilier depuis plus de 10 ans
■ +300 familles accompagnées	Vendeurs satisfaits qui m'ont fait confiance
■ Recommandée à 100 %	Note 5 / 5 sur Google par l'ensemble de mes clients
■ Directrice d'agence	À la tête de sa propre agence immobilière depuis 5 ans
■ Double diplôme	BTS Professions Immobilières · Licence Marketing

■ Les 6 étapes d'une vente réussie

1	Estimer votre bien au juste prix Un bien sur-estimé ne se vend pas, un bien sous-estimé vous fait perdre de l'argent. C'est l'étape la plus critique.
2	Préparer votre bien & le home staging Dépersonnalisez, désencombrez, valorisez. La première impression se fait en 90 secondes.
3	Réunir tous les documents obligatoires Diagnostics, titre de propriété, charges... Un dossier incomplet bloque la vente.
4	Rédiger & diffuser votre annonce Des photos professionnelles, un titre accrocheur, une description honnête et ciblée font toute la différence.
5	Gérer les visites & la négociation Soyez disponible, préparez vos arguments, restez calme face aux offres basses.
6	Signer chez le notaire De la promesse de vente à l'acte authentique : les délais légaux à connaître.

■ Estimer son bien : les 3 méthodes

◆ Comparaison de marché

Consultez les ventes récentes de biens similaires dans votre quartier : surface, état, étage, exposition, extérieur, stationnement.

◆ Prix au m²

Multipliez le prix moyen au m² de votre secteur par la surface habitable, puis ajustez selon les atouts et les défauts du bien.

◆ Estimation en ligne

Utilisez plusieurs outils et croisez les résultats. Aucun outil seul n'est fiable à 100 %.

■ *Conseil Domus Keys : Ne sur-estimez jamais. Un bien qui reste trop longtemps en vente perd de la valeur aux yeux des acheteurs.*

■ Les 5 erreurs qui font rater une vente

×	Surestimer le prix C'est l'erreur n°1. Un bien mal pricé reste sur le marché et se déprécie. Mieux vaut être au prix dès le départ.
×	Des photos de mauvaise qualité Les photos sont le premier filtre des acheteurs. Mauvaise lumière, désordre visible, angle malheureux = annonce ignorée.
×	Un dossier de vente incomplet Manquer un diagnostic ou un document retarde la vente, parfois de plusieurs semaines. Anticipez dès le début.
×	Ne pas préparer la négociation Sans arguments solides, vous risquez de céder face à la première offre basse. Connaissez votre plancher et vos marges.
×	Négliger la communication Pas de réponse rapide = acheteur perdu. Soyez disponible et réactif à chaque contact.

■ Checklist : documents obligatoires

■	Titre de propriété	Acte notarié prouvant que vous êtes bien propriétaire du bien
■	Diagnostics techniques (DDT)	DPE, amiante, plomb, électricité, gaz, termites selon l'âge et la zone
■	Taxe foncière	Derniers avis de taxe foncière
■	Charges de copropriété	Si applicable : 3 derniers PV d'AG, règlement, état daté
■	Plans & surface loi Carrez	Mesurage obligatoire pour tout lot de copropriété
■	Permis de construire	Si travaux réalisés : permis + déclaration d'achèvement
■	Assurance habitation	Attestation en cours de validité



Ce guide vous a donné les bases.

Mais la vraie différence, c'est la méthode complète.

■ Formation Domus Keys

Vendez votre bien seul, avec la méthodologie d'une professionnelle.

6 modules complets · Étape par étape · Accessible immédiatement

Seulement 27 €

pour maîtriser votre vente de A à Z

■ contact@domuskeys.fr

Ce que vous apprendrez dans la formation :

- ◆ Module 1 — Estimer et pricer son bien avec précision
- ◆ Module 2 — Préparer et mettre en valeur son bien
- ◆ Module 3 — Créer une annonce qui convertit
- ◆ Module 4 — Gérer les visites comme un pro
- ◆ Module 5 — Négocier et sécuriser l'offre
- ◆ Module 6 — Finaliser la vente chez le notaire