

VENDRE SA MAISON À PRESQU'ÎLE DE CROZON

Vendre sa maison en Presqu'île de Crozon

Le guide complet pour vendre au meilleur prix et en toute sérénité



Bénéficiez d'une expertise locale pour estimer votre bien au juste prix.



Profitez de conseils personnalisés adaptés à votre situation et au marché local.



Maximisez vos chances de vendre vite et au meilleur prix.



PRENEZ RENDEZ-VOUS POUR UN ÉCHANGE PERSONNALISÉ
Un premier rendez-vous pour donner vie à votre projet.



Prenons le temps d'en parler !
Votre projet mérite toute mon attention.



Un accompagnement local, humain et professionnel à chaque étape de votre projet.

QA
QUELLE AGENCE !

Jean-Michel BOINET
☎ 06 61 15 80 56
🌐 www.quelle-agence.fr



L'EXPERTISE LOCALE
AU SERVICE DE VOTRE
RÉUSSITE



VOUS RECONNAISSEZ-VOUS ?



Votre maison en Presqu'île de Crozon a été le théâtre de nombreux souvenirs.

Mais aujourd'hui, votre situation a peut-être changé...

- ✓ Les enfants sont partis
- ✓ Le jardin demande beaucoup d'entretien
- ✓ Les charges augmentent
- ✓ Les escaliers deviennent moins pratiques
- ✓ Vous souhaitez une vie plus simple

Si vous vous reconnaissez dans l'une de ces situations, ce guide est fait pour vous.

— POURQUOI 2026 PEUT ÊTRE UNE BONNE ANNÉE POUR VENDRE



La Presqu'île de Crozon reste l'un des secteurs les plus recherchés du Finistère.

Les acheteurs sont nombreux et recherchent activement :

- Des maisons familiales
- Des résidences secondaires
- Des biens proches du littoral
- Des maisons avec terrain

La demande reste forte sur :

Crozon	Lanvéoc
Morgat	Roscanvel
Camaret-sur-Mer	Landévennec
Telgruc-sur-Mer	Argol

LES 7 ERREURS QUI FONT PERDRE DES MILLIERS D'EUROS



- 1 Surestimer son bien**
Un prix trop élevé repousse les acheteurs et rallonge les délais de vente.
- 2 Sous-estimer son bien**
Vous perdez des milliers d'euros que vous auriez pu obtenir.
- 3 Négliger les photos**
Les acheteurs décident en ligne : de mauvaises photos = pas de visites.
- 4 Ignorer le DPE**
Un mauvais classement énergétique peut faire fuir ou négocier à la baisse.
- 5 Faire les mauvais travaux**
Certains travaux n'apportent aucune valeur et coûtent inutilement.
- 6 Mauvaise stratégie de diffusion**
Sans visibilité maximale, votre bien passe inaperçu.
- 7 Négocier sans préparation**
Face à un acheteur averti, chaque euro compte.

COMBIEN VAUT RÉELLEMENT VOTRE MAISON ?



Le prix de vente dépend de nombreux facteurs locaux que seul un professionnel du secteur maîtrise pleinement :

- ✓ La commune et son attractivité
- ✓ La vue (mer, campagne, dégagée...)
- ✓ La surface habitable et le terrain
- ✓ Le Diagnostic de Performance Énergétique (DPE)
- ✓ L'état général du bien
- ✓ La demande actuelle sur le secteur

■ Estimation offerte sous 24h

Recevez une évaluation précise et personnalisée de votre bien, sans engagement.

— LA CHECKLIST DU VENDEUR

Avant de mettre votre bien sur le marché, voici les étapes essentielles :

- ✓ Désencombrer les pièces
- ✓ Nettoyer en profondeur
- ✓ Réunir tous les diagnostics obligatoires
- ✓ Préparer les documents administratifs
- ✓ Valoriser les espaces extérieurs
- ✓ Prévoir des photos professionnelles



— QUI PEUT ACHETER VOTRE MAISON ?



Votre bien correspond à l'un de ces profils d'acheteurs :

■ **Les familles**

À la recherche d'espace, de nature et d'un cadre de vie exceptionnel pour leurs enfants.

■ **Les retraités**

Attirés par la qualité de vie, la sérénité et la proximité du littoral.

■ **Les investisseurs**

Intéressés par la rentabilité locative saisonnière en zone touristique.

■ **Les résidences secondaires**

Des acquéreurs qui rêvent d'un pied-à-terre face à la mer.

— COMMENT AUGMENTER LA VALEUR DE VOTRE BIEN

Certaines améliorations simples peuvent significativement valoriser votre maison avant la mise en vente :

- ✓ Rafraîchissement peinture (murs neutres et lumineux)
- ✓ Mise en valeur du jardin et des extérieurs
- ✓ Optimisation énergétique (isolation, fenêtres...)
- ✓ Désencombrement et rangement
- ✓ Home staging léger pour valoriser les espaces

— LES AIDES DISPONIBLES

MaPrimeRénov' — Aide de l'État pour les travaux de rénovation énergétique.

Prime CEE — Certificats d'Économie d'Énergie : financement via les fournisseurs d'énergie.

Audit énergétique — Obligatoire pour les passoires thermiques, il peut valoriser votre bien.

Aides locales — Renseignez-vous auprès de votre commune ou département.



— MON ACCOMPAGNEMENT COMPLET

De l'estimation à la signature, je vous accompagne à chaque étape :

✓ Estimation

✓ Débarras

✓ Diagnostics

✓ Ménage

✓ Audit énergétique

✓ Mise en valeur

✓ Courtage travaux

✓ Commercialisation

✓ Courtage assurance

✓ Négociation

✓ Courtage prêt

✓ Suivi notaire

— MA MÉTHODE EN 6 ÉTAPES

1

2

3

4

5

6



POURQUOI TRAVAILLER AVEC MOI ?

- ✓ Connaissance locale approfondie de la Presqu'île de Crozon
- ✓ Disponibilité et réactivité à chaque étape
- ✓ Accompagnement humain et personnalisé
- ✓ Transparence totale sur les prix et les démarches
- ✓ Réseau de partenaires locaux (artisans, notaires, diagnostiqueurs...)

Mon objectif : vous aider à vendre dans les meilleures conditions.

VOS CADEAUX OFFERTS

- Estimation complète de votre bien
 - Audit vendeur personnalisé
 - Analyse du marché local
 - Conseils de valorisation
 - Plan d'action personnalisé



Sans engagement.

OFFRE GRATUITE

Recevez votre estimation personnalisée sous 24h

Jean-Michel BOINET
QUELLE AGENCE !

■ 06 61 15 80 56

✉ jm.boinet@quelle-agence.fr

■ www.quelle-agence.fr

Votre projet mérite un accompagnement local, humain et professionnel.