

A modern, minimalist interior space with light-colored walls, a large wooden cabinet on the right, and a beige armchair in the foreground. In the background, there is a dining area with wooden chairs and a table, and a tall, decorative wooden sculpture. The overall atmosphere is clean and sophisticated.

# GUIDE VENDEUR 2026

LES ÉTAPES CLÉS POUR VENDRE RAPIDEMENT  
ET AU MEILLEUR PRIX





# Avant de vendre votre bien

Vendre un bien immobilier est une étape importante. Aujourd'hui, le marché a évolué : les acheteurs sont plus exigeants et la concurrence plus forte. Une bonne stratégie fait toute la différence. Dans ce guide, vous allez découvrir les étapes essentielles pour :

- vendre dans les meilleurs délais
- éviter les erreurs fréquentes
- maximiser le prix de votre bien

(ELODIE CELIK)





# Les 8 étapes d'une vente réussie

01

\_\_\_\_\_

Comprendre le  
marché local

02

\_\_\_\_\_

Estimer son bien au  
juste prix

03

\_\_\_\_\_

Définir une stratégie  
de prix efficace

04

\_\_\_\_\_

Préparer son bien  
pour la vente

05

\_\_\_\_\_

Mettre en valeur le  
bien pour séduire

06

\_\_\_\_\_

Diffuser auprès des  
bons acheteurs

07

\_\_\_\_\_

Organiser des  
visites efficaces

08

\_\_\_\_\_

Finaliser la vente  
sereinement



## ÉTAPE 1

# Comprendre le marché local



Avant de mettre votre bien en vente. Il est essentiel de comprendre le marché immobilier local.

Les prix peuvent varier fortement en fonction de plusieurs critères :

- l'emplacement
- le type de bien
- l'état général
- la demande des acheteurs

Un bien positionné correctement par rapport au marché aura beaucoup plus de chances d'attirer l'attention des acheteurs.

Une bonne connaissance du marché permet de :

- ✓ Positionner son bien correctement
- ✓ Attirer les bons acquéreurs
- ✓ Éviter une mise en vente inefficace





# Comprendre le marché local

## Le marché immobilier à Montpellier et ses alentours : quelques repères en 2026

Le marché immobilier montpelliérain reste dynamique, mais il est aujourd'hui très contrasté selon les quartiers et le type de bien. Après plusieurs années de forte progression, les prix semblent davantage évoluer de manière modérée et la fixation du juste prix est devenue essentielle pour réussir une vente.

Les écarts peuvent être importants au sein même de Montpellier. Les secteurs les plus recherchés, comme Port Marianne, se situent généralement au-dessus de la moyenne de la ville, notamment grâce à leur environnement contemporain, aux transports, aux commerces et à la proximité du centre. À l'inverse, d'autres quartiers offrent des niveaux de prix plus accessibles.

Les communes proches présentent également des marchés aux profils différents. Lattes et Pérols, appréciées pour leur proximité avec Montpellier et le littoral, affichent des niveaux de prix relativement élevés. Castelnau-le-Lez séduit notamment les acquéreurs recherchant la proximité immédiate de Montpellier tout en bénéficiant d'un environnement résidentiel. D'autres communes peuvent offrir des opportunités différentes selon le type de bien et le budget recherché.

👉 À retenir : il n'existe pas un prix unique pour Montpellier. D'une commune à l'autre, d'un quartier à l'autre — et parfois même d'une rue à l'autre — la valeur d'un bien peut varier fortement. C'est pourquoi une estimation pertinente doit s'appuyer sur des biens réellement comparables et sur les caractéristiques propres à votre logement.



# Estimer correctement son bien

## Deux façons *d'estimer* un bien immobilier

### 01 ESTIMATION EN LIGNE

De nombreux outils permettent d'obtenir une estimation en quelques clics.

Ces estimations restent approximatives, car elles se basent sur des données générales.

#### **Voici pourquoi c'est risqué :**

- Le bien qui reste trop longtemps sur le marché
- Une perte d'intérêt des acheteurs
- Des négociations plus difficiles
- Des baisses de prix successives

### 02 ESTIMATION PROFESSIONNELLE

Faire appel à un professionnel permet d'obtenir **l'estimation la plus précise possible**.

Elle repose sur :

- Une analyse des biens vendus
- Une connaissance du marché
- Une visite du bien
- Une évaluation de ses caractéristiques réelles

#### **Pourquoi c'est la meilleure option :**

- ✓ Positionner le bien au bon prix dès le départ
- ✓ Attirer les bons acquéreurs
- ✓ Vendre plus rapidement
- ✓ Maximiser le prix de vente



ÉTAPE 2

# Estimer correctement son bien

Vous souhaitez connaître la valeur de votre bien ?



**JE VOUS PROPOSE UNE ESTIMATION GRATUITE, PRÉCISE  
ET SANS ENGAGEMENT DE VOTRE BIEN IMMOBILIER.**

Prenez rendez-vous dès maintenant



06 98 66 87 77



[elodie.celik@iadfrance.fr](mailto:elodie.celik@iadfrance.fr)

Elodie CELIK

Conseillère immobilier à Montpellier et ses alentours

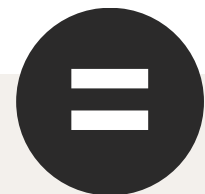


# Définir une stratégie de prix efficace



## PRIX EN DESSOUS DU MARCHÉ

- + Attire rapidement des acheteurs
- + Peut générer plusieurs offres
- + Permet de créer de la concurrence
- Risque de vendre en dessous de la valeur réelle



## PRIX AU MARCHÉ

- + Correspond aux prix réels du secteur
- + Attire des acheteurs qualifiés
- + Maximise les chances de vendre dans de bonnes conditions



## PRIX AU-DESSUS DU MARCHÉ

- Réduit le nombre de visites
- Allonge les délais de vente
- Peut décourager les acheteurs
- Entraîne des baisses de prix



# Préparer son bien

La première impression est déterminante

Un acheteur se fait souvent un avis dans les premières secondes d'une visite.

Et ce premier ressenti influence directement sa décision... et son offre.

Les acheteurs privilégient les biens prêts à emménager

Un bien bien préparé permet :

- ✓ d'attirer plus d'acheteurs
- ✓ de déclencher plus de visites
- ✓ de valoriser le bien
- ✓ de vendre plus rapidement et au meilleur prix

Les améliorations qui font la différence

- Nettoyage en profondeur
- Désencombrement et dépersonnalisation
- Petites réparations
- Mise en valeur des espaces
- Entretien des extérieurs

"Les acheteurs prennent leur décision *dans les premières secondes* d'une visite"



# Checklist avant la mise en vente

## NETTOYAGE

- Aspirer et laver tous les sols (carrelage, parquet, tapis)
- Nettoyer les vitres
- Nettoyer les plinthes, interrupteurs et poignées de porte
- Dégraisser entièrement la cuisine (plans de travail, plaques, hotte)
- Nettoyer les appareils électroménagers (intérieur + extérieur)
- Détartrer robinetterie, douche, baignoire et WC
- Aérer régulièrement

## EXTÉRIEURS (SI APPLICABLE)

- Nettoyer terrasse, balcon ou jardin
- Tondre la pelouse et tailler les haies
- Enlever les objets inutiles ou encombrants
- Nettoyer les sols extérieurs (karcher si possible)
- Ajouter quelques plantes ou éléments décoratifs simples
- Soigner l'entrée du bien (porte, paillason, éclairage)

## DÉSENCOMBRER & DÉPERSONNALISER

- Retirer les photos de famille et objets trop personnels
- Libérer les plans de travail (cuisine, salle de bain)
- Alléger la décoration pour rendre les espaces plus neutres
- Désencombrer les meubles et surfaces (tables, étagères, commodes)
- Trier et organiser les placards (les acheteurs les ouvrent)
- Réduire le mobilier si nécessaire pour agrandir visuellement les pièces

## RÉPARATIONS & ENTRETIEN

- Reboucher les trous dans les murs
- Retoucher les peintures abîmées (privilégier des couleurs neutres)
- Réparer les portes qui grincent ou ferment mal
- Vérifier les poignées, serrures et interrupteurs
- Remplacer les ampoules défectueuses
- Vérifier les joints (cuisine, salle de bain)
- S'assurer que tout fonctionne correctement



# Mettre en valeur son bien

Aujourd'hui, la majorité des acheteurs commencent leur recherche en ligne

La première impression ne se fait plus lors de la visite...  
Mais dès la découverte de l'annonce.

Une présentation de qualité permet de :

- ✓ Attirer plus d'acheteurs
- ✓ Générer plus de clics
- ✓ Augmenter le nombre de visites
- ✓ Valoriser le bien
- ✓ Vendre plus rapidement





# Mettre en valeur son bien

## Ce qui fait une annonce performante :

- photos professionnelles (lumineuses, valorisantes)
- description claire et engageante
- mise en avant des points forts du bien
- sélection des bons angles et espaces
- cohérence globale de la présentation

**Aujourd'hui, vendre un bien = faire du marketing**

### PHOTOS AMATEURS



- Sombres
- Mal cadrées
- Peu attractives

### PHOTOS PROFESSIONNELLES



- Lumineuses
- Valorisantes
- Attractives



# Diffuser efficacement son bien

Une simple annonce ne suffit plus aujourd'hui.  
C'est la stratégie de diffusion qui fait la différence.

## MARKETING DIGITAL

- Diffusion sur les portails immobiliers (SeLoger, Bien'ici, etc...)
- Photos professionnelles et retouchées
- Réalisation de vidéos immersives du bien
- Création de contenus dédiés pour les réseaux sociaux
- Campagnes publicitaires ciblées pour toucher des acheteurs qualifiés
- Diffusion auprès d'une base d'acquéreurs actifs
- Stratégie de lancement pour générer un maximum de visibilité dès les premiers jours

## MARKETING TERRAIN

- activation du réseau d'acquéreurs qualifiés
- diffusion auprès d'acheteurs en recherche active
- organisation de visites ciblées
- mise en relation avec des acheteurs du secteur
- recommandations et réseau local
- effet de bouche-à-oreille (souvent sous-estimé)

*Plus un bien est visible, plus il attire d'acheteurs...  
et plus il a de chances de se vendre rapidement et au meilleur prix.*



# Organiser les visites

## L'objectif d'une visite

Créer un coup de cœur.

Un acheteur ne décide pas  
uniquement avec logique...  
mais surtout avec émotion

Un bien bien présenté, dans  
une ambiance agréable, peut  
faire toute la différence.

### CE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE LORS D'UNE VISITE

- Créer une atmosphère lumineuse et accueillante
- Mettre en valeur les volumes et la circulation
- Faciliter la projection des acheteurs
- Raconter l'histoire du bien
- Accompagner la visite de manière fluide et rassurante





# Checklist avant chaque visite

## INTÉRIEUR

- Retirer les objets personnels et éléments encombrants
- Nettoyer toutes les surfaces
- Aspirer et laver les sols
- Ouvrir les rideaux et volets pour laisser entrer la lumière
- Aérer quelques minutes avant la visite
- Maintenir une température agréable
- Éviter les odeurs fortes (parfum, cuisine...)

## EXTÉRIEUR (SI APPLICABLE)

- Nettoyer terrasse, balcon ou jardin
- Enlever feuilles, poussières et éléments encombrants
- Ranger le mobilier extérieur
- Nettoyer la porte d'entrée et les abords
- Stationner les véhicules de manière discrète

## DANS LE DÉTAIL

### Salon

- Disposer les coussins proprement
- Dégager les surfaces (tables, meubles)
- Ranger télécommandes et objets visibles

### Cuisine

- Nettoyer les plans de travail
- Vider l'évier et ranger la vaisselle
- Sortir les poubelles
- Nettoyer les appareils visibles

### Chambres

- Faire les lits soigneusement
- Ranger vêtements et objets personnels
- Libérer les tables de nuit et commodes

### Salle de bain

- Nettoyer miroir, lavabo, douche et baignoire
- Fermer les abattants WC
- Ranger les produits personnels
- Disposer des serviettes propres

### Animaux

- Retirer les accessoires (gamelles, litière...)
- Limiter les odeurs

### Derniers détails

- Ouvrir tous les volets et rideaux
- Vérifier l'éclairage dans chaque pièce
- Sécuriser les objets de valeur



# Finaliser la vente

Lorsque vous acceptez une offre, la vente entre dans sa phase finale. Plusieurs étapes vont se succéder avant la signature définitive chez le notaire.

01

## Signature du compromis

Le compromis de vente officialise l'accord entre le vendeur et l'acheteur.

02

## Délai de rétractation

L'acheteur bénéficie d'un délai légal de rétractation. Cette étape est obligatoire avant de poursuivre la vente.

03

## Financement de l'acheteur

L'acheteur effectue ses démarches pour obtenir son prêt immobilier. Le dossier est étudié par la banque.

04

## Suivi du dossier

Le notaire et les différentes parties vérifient les éléments administratifs.

05

## Signature de l'acte définitif

La vente est officialisée chez le notaire. Le transfert de propriété est effectif.

06

## Remise des clés

L'acheteur récupère les clés du bien. La vente est finalisée.

**UN ACCOMPAGNEMENT PROFESSIONNEL PERMET DE SÉCURISER  
VOTRE VENTE DU DÉBUT JUSQU'À LA SIGNATURE DÉFINITIVE.**



# Prochaines étapes

Que vous soyez prêt à vendre ou simplement en réflexion, chaque projet mérite une approche adaptée.



## COMMENT JE PEUX VOUS ACCOMPAGNER

1. Échange sur votre projet immobilier
2. Estimation précise de votre bien
3. Mise en place d'une stratégie personnalisée

OBTENIR MON ESTIMATION GRATUITE ET PRÉCISE

- ✓ Sans engagement
- ✓ Basée sur le marché local
- ✓ Conseils personnalisés
- ✓ Analyse complète de votre bien

Votre projet commence ici  
je vous accompagne de A à Z.



TÉLÉPHONE : 06 98 66 87 77

ELODIE.CELIK@IADFRANCE.FR

SITE WEB

@ELODIECELIK\_IAD

*Elodie CELIK*