QG

IMMOBILIER

Les 7 erreurs qui font stagner une vente

GUIDE POUR LES PROPRIÉTAIRES DE L'ESSONNE

AGENCE INDÉPENDANTE · ESSONNE (91)

AVANT DE COMMENCER

Un bien qui traîne a presque toujours une raison.

Quand une vente s'éternise, on accuse souvent le marché, la saison ou les taux. Dans la réalité, la cause se trouve le plus souvent plus près : le prix, l'état du bien, sa présentation, ou le choix de la personne qui le vend.

Fixer le prix d'un bien est la décision la plus importante d'une vente. Trop haut, le bien n'attire pas les visites et finit par se vendre moins bien que s'il avait été présenté au bon niveau dès le départ. Trop bas, vous laissez de l'argent sur la table.

Ce guide présente les sept erreurs que je rencontre le plus souvent chez les propriétaires de l'Essonne, et pourquoi chacune coûte cher. Le bon prix, lui, dépend du quartier, de l'état du bien et du moment : il ne se lit pas dans un guide, il se travaille sur place.

COMMENT L'UTILISER

Lisez-le avant de fixer un prix, ou avant de recevoir un professionnel. À la fin, cinq questions à poser à n'importe quel agent, y compris à moi.

Ce guide est informatif. Chaque bien est unique : il ne remplace ni une estimation personnalisée, ni un conseil juridique ou fiscal.

ERREUR N° 1

Fixer le prix selon ce que l'on espère

Le marché ne paie ni votre prix d'achat, ni vos souvenirs, ni le montant dont vous avez besoin pour votre prochain projet.

POURQUOI ON LA COMMET

Un propriétaire connaît chaque pièce, chaque travail, chaque année passée dans le bien. Il a aussi un projet derrière la vente : un achat, un remboursement, un déménagement. Le prix devient alors celui dont il a besoin, pas celui que le marché reconnaît.

CE QUE ÇA COÛTE

L'acheteur, lui, compare avec ce qui est disponible à côté. Un bien affiché au-dessus du marché reçoit peu de visites, vieillit en ligne, et finit souvent par baisser.

CE QUE REGARDE UN PROFESSIONNEL

Le prix dont vous avez besoin et le prix que paie le marché sont deux chiffres différents. Un professionnel part toujours du second, et vous aide ensuite à décider si vous vendez maintenant ou plus tard.

ERREUR N° 2

Se fier aux prix affichés, pas aux prix signés

2

Une annonce indique ce que quelqu'un espère obtenir. Un acte de vente indique ce que quelqu'un a réellement payé.

POURQUOI ON LA COMMET

Les annonces voisines sont faciles à voir. On les prend naturellement comme référence.

CE QUE ÇA COÛTE

Beaucoup de ces biens ne se vendent pas au prix affiché, ou ne se vendent pas du tout. Se caler dessus revient à copier un prix qui n'a pas fait ses preuves.

CE QUE REGARDE UN PROFESSIONNEL

Seules les ventes réellement conclues disent ce que le marché paie. Encore faut-il choisir les bonnes : un bien n'est comparable que s'il l'est vraiment (état, terrain, étage, rue, travaux). C'est cette lecture, bien par bien, qui change le chiffre final.

À RETENIR

Un prix défendable s'appuie sur des ventes signées, pas sur des annonces.

ERREUR N° 3

Afficher haut « pour pouvoir négocier »

3

Le raisonnement semble logique. Il fonctionne mal, parce que les acheteurs ne voient jamais votre marge de négociation : ils voient un prix.

POURQUOI ON LA COMMET

On pense se protéger : si l'acheteur négocie, on retombera sur le bon prix. On oublie que le prix affiché décide d'abord de qui vient visiter.

CE QUE ÇA COÛTE

Les premières semaines d'une annonce sont celles où elle est le plus vue. Un prix trop haut les gaspille. Ensuite, les baisses successives envoient un signal négatif : les acheteurs se demandent ce qui cloche.

CE QUE REGARDE UN PROFESSIONNEL

Entrer sur le marché à un prix cohérent, quand l'annonce est neuve et que l'attention est maximale. La marge de négociation existe de toute façon : elle se joue au moment de l'offre, pas dans le prix affiché.

ERREUR N° 4

Ignorer l'état réel et les diagnostics

4

Un acheteur ne paie pas pour une surface seule. Il paie pour un bien dont il connaît l'état, les travaux à prévoir et le coût d'usage.

POURQUOI ON LA COMMET

On vit dans son bien depuis longtemps : le chauffage ancien, l'isolation, la toiture ou l'électricité deviennent invisibles. On ne les voit plus comme un acheteur les verra.

CE QUE ÇA COÛTE

L'acheteur chiffre les travaux, et il les déduit du prix qu'il est prêt à payer, souvent avec une marge de prudence. Un diagnostic manquant ou une mauvaise surprise retarde ou fait tomber une vente.

CE QUE REGARDE UN PROFESSIONNEL

Un professionnel regarde le bien comme un acheteur, et sait quels documents sont obligatoires avant la mise en vente. La réglementation (DPE, audit énergétique selon les cas) évolue : mieux vaut la vérifier avant de fixer le prix.

BON RÉFLEXE

Un dossier complet dès la première visite rassure, et fait gagner des semaines.

ERREUR N° 5

Surévaluer les travaux déjà faits

5

Dix mille euros de travaux ne valent presque jamais dix mille euros de plus au moment de la vente.

POURQUOI ON LA COMMET

On a payé, on s'est investi, on veut le retrouver dans le prix. C'est humain.

CE QUE ÇA COÛTE

Une cuisine refaite à votre goût ne sera pas forcément valorisée par l'acheteur, qui aura ses propres envies. Ce qui compte pour lui, c'est ce qui rassure : toiture, chauffage, isolation, menuiseries, installation électrique.

CE QUE REGARDE UN PROFESSIONNEL

Il distingue les travaux qui valorisent un bien de ceux qui relèvent du goût personnel, et sait ce que le marché local reconnaît pour votre type de bien. Les factures et les dates restent vos meilleures preuves.

ERREUR N° 6

Négliger la présentation

6

Un bon prix mal présenté se vend mal. Les acheteurs jugent d'abord sur les photos, avant même d'appeler.

POURQUOI ON LA COMMET

On pense que « le bien se vendra de lui-même ». On sous-estime l'effet d'une annonce, d'une première photo, d'une pièce encombrée.

CE QUE ÇA COÛTE

Des photos sombres ou prises de travers, des pièces chargées, une annonce vague : l'acheteur passe à l'annonce suivante. Le bien ne reçoit pas les visites qu'il mérite, et son prix paraît alors injustifié.

CE QUE REGARDE UN PROFESSIONNEL

La première impression se joue à l'écran, avant la visite. La mise en valeur du bien (préparation, photos, annonce) fait partie intégrante de la vente, et je m'en charge avec vous.

À RETENIR

On n'a qu'une seule première impression. Elle se joue sur l'écran, avant la visite.

ERREUR N° 7

Choisir l'agent qui annonce le prix le plus haut

7

Une estimation flatteuse fait plaisir. Elle ne vend pas votre bien.

POURQUOI ON LA COMMET

Quand plusieurs professionnels annoncent des chiffres différents, le plus élevé est le plus agréable à entendre. On finit par le croire.

CE QUE ÇA COÛTE

Certains professionnels annoncent une estimation élevée pour obtenir le mandat, puis demandent de baisser le prix quelques semaines plus tard. Vous avez alors perdu du temps, et l'annonce a déjà vieilli.

CE QUE REGARDE UN PROPRIÉTAIRE AVERTI

La méthode, pas le chiffre. Un bon professionnel explique comment il arrive à son prix, avec des ventes comparables, et vous dit aussi ce qui peut poser problème.

MON ENGAGEMENT

J'étudie votre bien, son quartier et le marché réel, et je vous dis les choses en toute franchise, même quand ce n'est pas ce que vous espériez entendre. Un seul interlocuteur, du premier rendez-vous à la signature.

AVANT DE CHOISIR UN PROFESSIONNEL

Cinq questions à poser à tout agent.

Que vous receviez un professionnel ou plusieurs, ces cinq questions permettent de comparer autre chose que le chiffre annoncé.

1. Sur quelles ventes réelles votre estimation s'appuie-t-elle ?
2. Quelles sont, selon vous, les faiblesses de mon bien ?
3. Quel plan proposez-vous si le bien ne reçoit pas de visites dans les premières semaines ?
4. Quelle est la durée du mandat, et comment peut-on y mettre fin ?
5. Qui sera mon interlocuteur, et à quelle fréquence aurai-je des nouvelles ?

POUR PRÉPARER UN RENDEZ-VOUS

- [ ] Votre titre de propriété ou votre dernier avis de taxe foncière.
- [ ] Les diagnostics déjà réalisés, s'il y en a.
- [ ] Les factures et dates des travaux récents.

POUR ALLER PLUS LOIN

Parlons de votre bien, sans engagement.

Si vous voulez savoir où se situe votre bien aujourd'hui, je l'étudie avec vous : son quartier, les ventes comparables, son état. Je vous donne mon avis, franchement.

TÉLÉPHONE	06 59 89 90 97
EMAIL	contact@qg-immo.fr
SITE	qg-immo.fr
HORAIRES	Lun–Ven : 9h–19h · Sam : 9h–17h

QG IMMOBILIER

Agence indépendante en Essonne. Une seule personne pour votre dossier, des nouvelles chaque semaine, et un avis sincère.

QG Immobilier est le nom commercial de STUDIO 88 SAS · SIREN 950 875 997 · Carte professionnelle « Transaction sur immeubles et fonds de commerce » n° CPI 9101 2023 000 000 027. Document informatif, sans valeur d'estimation. Reproduction réservée à QG Immobilier. © 2026