GUIDE GRATUIT N° 1 · ÉDITION 2026

JML Immobilier

VENDRE SON BIEN IMMOBILIER

Les clés pour prendre les bonnes décisions

Valeur, marché, stratégie et conséquences financières :
les repères essentiels pour construire votre projet de vente.

Un guide pour éclairer vos choix, comparer les options et avancer avec une vision plus claire de votre projet.

VUE D'ENSEMBLE

Le parcours d'une vente immobilière

Une vente se prépare en amont, puis se concrétise en deux grandes étapes : un avant-contrat (compromis ou promesse) et l'acte authentique signé chez le notaire. Le parcours exact dépend du bien, des parties et des conditions prévues au contrat.

Les 7 étapes, en un coup d'œil

Étape	Ce qui se passe	Repère de temps
01 · Définir le projet	Motif de vente, calendrier, achat suivant, besoin financier.	Quelques jours pour clarifier
02 · Situer le prix	Ventes comparables, état du bien, environnement et positionnement.	Après collecte des données
03 · Préparer le dossier	Titre, diagnostics, factures, urbanisme et documents propres au bien.	À anticiper avant l'annonce
04 · Choisir comment vendre	Vente entre particuliers ou accompagnement ; lecture du mandat.	Avant toute signature
05 · Mettre en vente	Annonce, photos, diffusion, visites et retours des acheteurs.	Variable selon le marché
06 · Offre et avant-contrat	Analyse de l'offre, négociation, compromis ou promesse.	Selon les conditions négociées
07 · Acte et clés	Vérifications notariales, financement, signature et remise des clés.	Souvent plusieurs semaines après l'avant-contrat

À retenir

Les délais ne sont pas des garanties. Ils varient selon le marché, la situation du bien, le financement de l'acquéreur, les documents à réunir et les vérifications du notaire.

ÉTAPE 1 · VOTRE PROJET

Avant tout : savoir pourquoi, pour quand et pour combien

Quatre questions permettent de choisir une stratégie cohérente :

- Quelle est la nature de la vente ? Résidence principale, résidence secondaire, succession, bien loué ou détenu à plusieurs : les démarches et conséquences peuvent différer.
- Vendre avant d'acheter, ou l'inverse ? Vendre d'abord sécurise le budget disponible. Acheter avant peut nécessiter un financement adapté, à étudier avec la banque.
- Quel est votre net vendeur minimum ? Estimez ce qui restera après remboursement du crédit, éventuelles indemnités et frais à votre charge. Demandez un décompte à la banque.
- Quel délai vous convient ? Un calendrier contraint peut réduire la marge de négociation. Anticipez les étapes qui dépendent de tiers.

Le conseil de JML IMMOBILIER

Notez votre priorité : prix, délai, sécurité ou simplicité. Elle servira de fil conducteur pour comparer les options et les offres. Pour situer votre projet dès maintenant, vous pouvez commencer par une première estimation sur jml.immo ; elle vous donnera un repère initial à confronter ensuite aux caractéristiques réelles de votre bien.

ÉTAPE 2 · LE PRIX

Situer le prix de son bien

Un prix de mise en vente se construit à partir d'éléments vérifiables. Aucune source ne suffit seule : il faut rapprocher les ventes, les biens actuellement proposés et les caractéristiques propres au logement.

Source	Ce qu'elle apporte	Sa limite
Ventes réelles (DVF)	Prix enregistrés lors de transactions immobilières, consultables par secteur.	Les données ne décrivent pas toujours l'état, les travaux, les prestations ou les conditions particulières de la vente.
Annonces en ligne	Repérage des biens concurrents actuellement proposés.	Un prix affiché n'est pas un prix de vente. Une annonce peut rester longtemps en ligne ou être retirée.
Analyse d'un professionnel	Mise en perspective de l'état, de l'environnement, des prestations et de ventes proches.	La qualité dépend de la méthode, des références et de la connaissance du secteur.

Ce qui fait varier la valeur

- Le bien : surface, distribution, nombre de pièces, état général, travaux, dépendances et stationnement.
- La localisation : rue, quartier, commune, accès aux services, transports, nuisances et environnement.
- Les caractéristiques : terrain, exposition, luminosité, vue, performance énergétique et qualité des équipements.
- Le marché : nombre de biens concurrents, demande locale, ventes comparables récentes et délais observés.

Un prix trop haut peut coûter du temps

Un prix initialement déconnecté des références locales peut réduire le nombre de visites et conduire à des baisses successives. Un prix cohérent ne garantit pas une vente, mais facilite un positionnement lisible.

Préparer une estimation sérieuse

Rassemblez l'adresse exacte, la surface habitable, la surface du terrain, le nombre de pièces, l'année de construction si connue, les travaux réalisés, le DPE et les particularités du bien. Signalez les informations manquantes plutôt que de les supposer.

Une estimation statistique ou une fourchette issue de ventes comparables constitue un repère. Elle ne remplace pas une visite, la vérification des caractéristiques du bien ni un avis de valeur argumenté.

Faire le premier point sur votre prix

Sur jml.immo, vous pouvez obtenir une première fourchette indicative à partir des caractéristiques de votre bien. Pour la mettre en perspective avec les ventes proches et les particularités de votre logement, vous pouvez ensuite échanger avec JML IMMOBILIER. Cette analyse complémentaire aide à préparer un prix de présentation cohérent ; elle ne constitue pas une promesse de prix de vente.

ÉTAPE 3 · LE DOSSIER

Constituer son dossier de vente

Un dossier préparé tôt aide à répondre aux questions de l'acquéreur et du notaire. La liste exacte dépend du bien, de son âge, de ses équipements et de sa situation juridique.

Les documents à rechercher

À réunir	Exemples de pièces
Propriété et identité	Titre de propriété ou attestation ; pièce d'identité ; documents utiles en cas d'indivision, succession ou divorce.
Fiscalité et charges	Dernier avis de taxe foncière ; justificatifs de charges ; contrats d'entretien utiles.
Travaux et équipements	Factures, garanties, attestations, autorisations d'urbanisme pour extension, véranda, piscine ou garage.
Assainissement	Documents relatifs au raccordement ou rapport du contrôle de l'installation individuelle, si concerné.
Lotissement ou copropriété	Règlement, cahier des charges, appels de charges, procès-verbaux et documents demandés par le notaire.
Informations complémentaires	Baux en cours, servitudes connues, contrats, notices d'équipements et documents relatifs aux sinistres ou travaux.

Les diagnostics : lesquels peuvent être nécessaires ?

Diagnostic	Quand le vérifier ?	Repère de validité / vigilance
DPE	En principe pour la vente d'un logement, sous réserve des exceptions prévues.	10 ans pour les DPE réalisés depuis le 1er juillet 2021. Les anciens DPE peuvent être expirés.
Audit énergétique	Maison individuelle ou immeuble en monopropriété classé E, F ou G en métropole.	Obligation étendue à E depuis le 1er janvier 2025. À remettre selon les modalités légales.
Amiante	Permis de construire antérieur au 1er juillet 1997.	Validité à apprécier selon le résultat et la date du repérage.
Plomb (CREP)	Logement construit avant le 1er janvier 1949.	Validité dépendant du résultat ; faire vérifier le rapport.
Électricité / gaz	Installation intérieure de plus de 15 ans.	En vente, diagnostics généralement valables 3 ans.
État des risques (ERP)	Selon la situation du bien et les risques réglementaires.	Document à actualiser ; validité usuelle de 6 mois.
Termites	Si le bien se situe dans une zone délimitée par arrêté préfectoral.	État valable 6 mois ; vérifier la situation de la commune.
Assainissement non collectif	Si le logement n'est pas raccordé au réseau public.	Contrôle à joindre ; rapport généralement valable 3 ans.

Cette liste est indicative. D'autres pièces peuvent être exigées selon le logement : bruit, mérule, risques, copropriété, carnet d'information du logement ou documents d'urbanisme. Le notaire et un diagnostiqueur certifié confirmeront les obligations applicables.

Préparer un dossier rassurant

JML IMMOBILIER peut vous aider à repérer les informations utiles à réunir et à présenter aux acquéreurs. Un dossier clair facilite les échanges et permet d'anticiper les questions, sans remplacer les contrôles du notaire ou du diagnostiqueur.

ÉTAPE 4 · COMMENT VENDRE

Vendre seul ou avec une agence ?

Les deux solutions existent. Le bon choix dépend du temps disponible, de la connaissance du marché, de l'aisance pour organiser les visites et négocier, ainsi que du besoin d'accompagnement.

Vendre entre particuliers	Être accompagné par un professionnel
Vous gérez directement le prix, l'annonce, les appels, les visites, les négociations et le suivi des documents.	Le professionnel peut accompagner l'estimation, la présentation du bien, la diffusion, les visites, le suivi des acquéreurs et du dossier.
Vous évitez les honoraires d'agence, mais assumez vous-même l'organisation et les vérifications.	Des honoraires sont dus selon le mandat et les conditions convenues. Vérifiez les prestations réellement prévues.
Cela demande du temps, une bonne préparation et de la disponibilité.	Cela peut simplifier le suivi, sans supprimer les décisions qui vous appartiennent ni les vérifications notariales.

Comprendre les principaux mandats

Mandat	Principe	À examiner avant signature
Simple	Vous pouvez confier la vente à plusieurs agences et, en principe, vendre vous-même.	Les conditions de rémunération, la durée et les modalités de résiliation.
Exclusif	Une seule agence est chargée de la vente pendant la période prévue au contrat.	Les engagements de l'agence, les conditions de sortie et les conséquences si vous trouvez vous-même un acquéreur.
Semi-exclusif	Une seule agence est mandatée, avec une possibilité de vente directe définie au contrat.	Les conditions précises de la vente directe et les éventuels frais prévus.

À lire avant de signer

Vérifiez le prix de présentation, les honoraires TTC et leur débiteur, la durée, les conditions de résiliation, les moyens de commercialisation et les prestations promises. Ne vous contentez pas d'une présentation orale.

Droit de rétractation : attention au contexte

Un délai de rétractation de 14 jours peut notamment s'appliquer à certains contrats conclus à distance ou hors établissement avec un consommateur. Son application dépend des circonstances et des règles propres au contrat. Demandez au professionnel de vous préciser par écrit le régime applicable à votre mandat.

Comparer avant de choisir

Vous pouvez demander à JML IMMOBILIER une présentation concrète de la méthode d'estimation, des actions de commercialisation, du suivi des acquéreurs, des honoraires et des conditions du mandat. Vous pourrez comparer les prestations et choisir librement la solution adaptée à votre projet.

ÉTAPE 5 · MISE EN VENTE

Annonce, photos et visites

La première sélection se fait souvent à partir de l’annonce. Des informations exactes et des visuels fidèles évitent les déceptions et attirent des demandes mieux ciblées.

1. Rédiger une annonce utile

- Indiquez la commune, le type de bien, la surface, le nombre de pièces, le terrain, les annexes et le prix.
- Présentez les atouts concrets : travaux récents, équipements, extérieur, stationnement ou proximité des services.
- Mentionnez les informations énergétiques obligatoires et les dépenses théoriques annuelles lorsqu’elles s’appliquent.
- Évitez les superlatifs vagues et les caractéristiques non vérifiées.

2. Préparer les photos et la vidéo

- Rangez et dépersonnalisez légèrement les pièces sans masquer les défauts importants.
- Photographiez chaque espace avec une lumière naturelle et des cadrages lisibles.
- Montrez les volumes, les circulations, les extérieurs et les dépendances.
- Ne retouchez pas les images au point de modifier la réalité du bien.

3. Organiser les visites

- Préparez les réponses sur les travaux, les charges, le chauffage, les équipements et l’environnement.
- Rassemblez les documents utiles et notez les questions récurrentes.
- Prévoyez un créneau réaliste et un parcours de visite logique.

4. Qualifier les candidats

- Demandez où en est le projet d’achat et quel calendrier est envisagé.
- Échangez sur le financement de manière proportionnée, sans collecter de documents sensibles inutilement.
- Comparez la cohérence du projet, les conditions et la capacité de financement, pas seulement l’enthousiasme pendant la visite.

Le conseil de JML IMMOBILIER

Après chaque visite, consignez les retours factuels : points appréciés, objections, questions et éventuelles demandes de seconde visite. Ces retours aident à décider si le prix ou la présentation doivent être ajustés.

Lorsque les visites n’aboutissent pas, JML IMMOBILIER peut vous aider à analyser les retours du marché avant de décider d’un ajustement du prix ou de la présentation.

ÉTAPE 6 · OFFRE ET AVANT-CONTRAT

De l’offre au compromis

Une offre ne se juge pas uniquement sur son montant. Il faut examiner l’ensemble des conditions et le calendrier proposé.

Comparer les éléments de l’offre

Point à examiner	Questions à se poser
Prix et financement	Quel est le prix proposé ? Quelle part est financée par emprunt ?
Apport et financement	L’acquéreur a-t-il échangé avec sa banque ? Le financement est-il cohérent avec le projet ?
Conditions suspensives	Quelles conditions sont prévues, notamment pour l’obtention d’un prêt ?
Calendrier	Quand l’acquéreur souhaite-t-il signer l’avant-contrat et l’acte authentique ?
Situation de l’acquéreur	Doit-il vendre un autre bien ? Existe-t-il une dépendance à une autre opération ?
Éléments laissés dans le bien	Quels équipements ou meubles sont inclus ? Cela doit être clairement indiqué.

Avant d’accepter

Demandez une offre écrite et prenez le temps d’en examiner les conditions. Une acceptation peut engager les parties selon son contenu et les circonstances. En cas de doute, faites relire l’offre par le notaire.

Le compromis ou la promesse de vente

L’avant-contrat fixe les éléments essentiels de l’opération. Il peut être préparé par un notaire ou, selon le cas, par un professionnel habilité. Il précise notamment :

- la désignation du bien, le prix et les honoraires éventuels ;
- les conditions suspensives, dont l’obtention d’un prêt si l’acquéreur finance par emprunt ;
- les délais, les modalités de réalisation et la date envisagée pour l’acte authentique ;
- les documents et diagnostics annexés, ainsi que les éventuelles sommes versées à titre de dépôt de garantie.

Le délai de rétractation de l’acquéreur

Pour l’acquéreur non professionnel d’un logement, le délai légal de rétractation est de 10 jours à compter du lendemain de la première présentation de la notification de l’avant-contrat, selon les modalités prévues par la loi. Ce délai ne doit pas être confondu avec les conditions suspensives du contrat.

Si l’achat est financé par un prêt, la condition suspensive et son délai doivent être rédigés avec attention. En cas de refus de prêt dans les conditions prévues, les conséquences sont encadrées par le contrat et la loi.

ÉTAPE 7 · L'ACTE AUTHENTIQUE

Jusqu'à la remise des clés

Entre l'avant-contrat et la vente définitive, le notaire réalise les vérifications nécessaires et prépare l'acte. L'acte authentique de vente est signé devant notaire.

Les dernières étapes

Moment	Ce qui se passe
Vérifications	Le notaire vérifie notamment l'origine de propriété, les hypothèques, les servitudes, l'urbanisme et les droits de préemption éventuels.
Financement	L'acquéreur finalise son financement et les conditions suspensives sont levées ou constatées selon le dossier.
Signature	Vendeur et acquéreur signent l'acte authentique, en personne ou par procuration. Le prix est versé selon les modalités notariales.
Remise des clés	Les clés, badges, notices et relevés de compteurs sont remis selon ce qui a été convenu.

À préparer pour le jour de la signature

- Pièce d'identité et coordonnées utiles ; toutes les clés, badges et télécommandes.
- Notices, codes et documents relatifs aux équipements laissés dans le logement.
- Relevés des compteurs et informations utiles à la remise du bien.

Après la vente

Organisez les résiliations ou transferts des contrats d'énergie, d'eau, d'assurance et d'accès internet ; signalez votre changement d'adresse ; conservez une copie de l'acte et du dossier de diagnostics.

Les principaux coûts à anticiper

Poste	Repère général
Diagnostics	En principe à la charge du vendeur ; coût variable selon le bien et les examens nécessaires.
Honoraires d'agence	Selon le mandat et les conditions annoncées : vendeur ou acquéreur.
Frais d'acquisition / notaire	Généralement supportés par l'acquéreur, sauf accord différent prévu dans l'acte.
Crédit en cours	Demandez à la banque le capital restant dû et les éventuelles indemnités de remboursement anticipé.
Mainlevée	Des frais peuvent exister si une garantie hypothécaire doit être levée.
Plus-value	Le traitement fiscal dépend notamment de la nature du bien et de la situation du vendeur. La résidence principale bénéficie en principe d'une exonération, sous conditions.
Taxe foncière	Le redevable légal est déterminé selon la situation au 1er janvier. Un prorata entre vendeur et acquéreur peut être prévu dans l'acte ; il s'agit d'un accord entre les parties.

Sources officielles pour vérifier les règles
Service-Public.fr : DPE · audit énergétique · diagnostic électricité · documents de vente en copropriété · délais de rétractation. Les textes et situations individuelles doivent être vérifiés au moment de la vente.

JML Immobilier

ET MAINTENANT ?

Passez de la théorie à votre propre bien.

Commencez par une première estimation sur jml.immo pour obtenir une fourchette indicative. Vous pourrez ensuite échanger avec JML IMMOBILIER pour approfondir l’analyse et étudier les possibilités d’accompagnement.

VOTRE AGENCE

JML IMMOBILIER
42 rue du Théâtre · 08000 Charleville-Mézières
03 24 37 15 68 · jml.immo

CONSEIL · TRANSPARENCE · PROXIMITÉ

Carte professionnelle CPI 0801 2018 000 026 788 · CCI Marne Ardennes · Transaction (T) · Non-détention de fonds
Document d’information générale, à jour au 3 novembre 2026. Il ne constitue ni une estimation, ni un avis juridique ou fiscal.
Les règles et pièces applicables dépendent du bien et de sa situation : faites confirmer votre dossier par un notaire.