

Un projet clair, un dossier fiable.

Guide de préparation à lire avec votre professionnel ; ce document n'est ni un mandat ni un acte de vente.

Définir votre projet avant le prix

Notez votre horizon de vente, les contraintes d'occupation et les éléments qui dépendent d'un autre projet. Distinguez une préférence d'une obligation : date souhaitée, vente préalable nécessaire, maintien dans les lieux, bien occupé. Partagez ces points avec le professionnel sans diffuser inutilement vos informations personnelles.

Réunir les pièces sans tout envoyer à tous

Préparez le titre de propriété, les informations sur les travaux et autorisations, les surfaces avec leur mode de mesure et les documents utiles en cas de copropriété. Identifiez les servitudes, occupations ou difficultés connues à expliquer. Le notaire et le professionnel préciseront la liste adaptée à votre dossier ; ne présumez pas qu'un document ancien est encore utilisable.

Faire le point sur les diagnostics

Les diagnostics à fournir varient selon le type de bien, son ancienneté, ses installations et sa localisation ; ils sont regroupés dans le dossier de diagnostic technique (DDT).[3] Demandez au diagnostiqueur de confirmer le périmètre, la validité des documents et, le cas échéant, la nécessité d'un audit énergétique. Anticipez la prise de rendez-vous plutôt que découvrir un manque au moment d'une offre.

Votre premier rendez-vous

Demandez : quelles pièces manquent ? Quelles informations doivent être confirmées ? Quels points peuvent influencer le prix ou le calendrier ? Qui est chargé de chaque vérification ?

Mes contraintes et mes trois questions prioritaires

Un prix argumenté, une méthode.

L'objectif : comprendre les choix, puis suivre des faits plutôt que des impressions.

Discuter l'estimation

Demandez plusieurs références comparables, leur date, leur source et les écarts avec votre bien. Une annonce concurrente exprime un prix demandé, pas nécessairement un prix signé. L'état, la copropriété, les nuisances et les travaux doivent être explicités. Une fourchette argumentée est plus utile qu'un chiffre sans hypothèses ; elle ne garantit pas le prix final.

Comprendre le mandat avant de signer

Le mandat fixe notamment la mission, sa durée, la rémunération et la personne qui la supporte ; il doit être écrit, signé et valide avant l'entremise.[2] Faites-vous expliquer l'exclusivité éventuelle, les modalités de fin et les actions réellement prévues. Demandez une copie et prenez le temps de lire les conditions propres au mode de signature.

Préparer les visites, sans travestir le bien

Rangez les effets personnels, facilitez l'accès aux pièces et conservez les informations techniques utiles. Signalez les particularités connues plutôt que les minimiser. Convenez des créneaux, des modalités d'accès et du retour attendu après chaque visite. Une photo retouchée ou une projection d'aménagement doit être clairement présentée comme telle.

Indicateur	Question à poser lors du suivi
Contacts reçus	Les demandes correspondent-elles au bien et au prix ?
Visites réalisées	Quels points reviennent : état, emplacement, budget, travaux ?
Absence d'offre	Faut-il compléter l'information, revoir la présentation ou discuter le prix ?
Prochaine action	Quelle action, par qui et à quelle date ?

Date du prochain point / décision à réexaminer

Une offre se lit dans son ensemble.

Le prix ne suffit pas : documentez les conditions et faites-vous accompagner.

Comparer les offres sans précipitation

Regardez le prix proposé, les conditions, le calendrier et les éléments relatifs au financement. Demandez une formulation écrite claire, sans considérer un simple intérêt verbal comme une vente acquise. Avant une acceptation ou un engagement, sollicitez le professionnel compétent pour en comprendre les effets ; ce guide ne fournit pas de modèle d'acte.

Organiser le relais avec le notaire

Identifiez le notaire, les documents manquants et les personnes chargées de les transmettre. Faites préciser les conditions suspensives, les vérifications nécessaires et les dates prévisionnelles. Signalez tout changement utile concernant le bien, son occupation ou les informations communiquées. Ne promettez pas une remise de clés avant que ses modalités soient validées.

Préparer une transmission sereine

Prévoyez un relevé des compteurs, un inventaire des clés et des informations pratiques sur les équipements. Vérifiez ce qui doit rester dans le logement. Archivez les documents de la vente dans un espace sécurisé et limitez les copies dispersées. Les données personnelles ne doivent pas être conservées sans limite ni utilisées pour un autre objectif sans cadre adapté.[5]

En cas de doute sur un document ou un virement

Interrompez l'action et vérifiez par un autre canal auprès d'un interlocuteur connu. Un changement de coordonnées bancaires reçu par message doit être confirmé avant toute opération. Ne transmettez aucun code bancaire ou mot de passe.

Sources officielles & vérification

Pages consultées le 13 octobre 2026. Vérifiez la version en vigueur et le cas particulier avant d'agir. Les références informent ; elles ne constituent pas un visa de la FNMI.

[2] DGCCRF — Les règles qui encadrent la profession

<https://www.economie.gouv.fr/dgccrf/les-fiches-pratiques-et-les-faq/lagent-immobilier-les-regles-qui-encadrent-la-profession>

[3] Service Public — Diagnostics à fournir en cas de vente

<https://www.service-public.gouv.fr/particuliers/vosdroits/F10798>

[5] CNIL — Les six grands principes du RGPD

<https://www.cnil.fr/fr/comprendre-le-rgpd/les-six-grands-principes-du-rgpd>