



Vendre son bien immobilier

dans la métropole lilloise

*Le guide complet pour vendre sereinement
et au juste prix*

Un guide rédigé par

Mickaël Bettan

Conseiller immobilier — IAD France

Métropole Européenne de Lille

lilleexpertimmo.fr



Introduction

Vendre son logement n'est jamais anodin. Derrière chaque décision de vente, il y a une histoire — un déménagement professionnel, l'arrivée d'un enfant, une séparation, une succession, ou simplement l'envie de passer à autre chose. Et entre cette décision et la signature chez le notaire, vous allez prendre des dizaines de petites décisions qui vont peser, mises bout à bout, plusieurs dizaines de milliers d'euros sur ce que vous toucherez réellement.

Ce guide est là pour que ces décisions soient les bonnes.

Disons-le clairement : la plupart des guides immobiliers que vous trouverez en ligne sont génériques, nationaux, et écrits pour générer du trafic. Ils vous expliquent comment vendre « en France » comme s'il s'agissait d'un marché homogène, alors que tout vendeur sait que vendre à Wazemmes, ce n'est pas vendre à Marcq, et que vendre à Roubaix n'a rien à voir avec vendre à La Madeleine. Ce guide est différent sur trois points :

- **Il est ancré sur la métropole lilloise**, avec les données réelles du marché — pas des moyennes nationales sans intérêt.
- **Il est honnête sur la vente entre particuliers**. Vendre seul est possible, et nous vous donnons les clés pour le faire correctement. Mais nous vous disons aussi, sans détour, dans quels cas l'accompagnement d'un professionnel vous fera réellement gagner de l'argent — pas l'inverse.
- **Il est construit autour des erreurs concrètes** que nous voyons se répéter sur le terrain, chaque semaine.

Le marché immobilier de la métropole lilloise en 2026 : ce que disent les chiffres

Avant de parler de votre bien, parlons du marché. Les données qui suivent proviennent des Demandes de Valeurs Foncières (DVF), le fichier officiel des transactions enregistrées par les notaires et diffusé par l'État via data.gouv.fr.

Le marché lillois est reparti — plus vite qu'on ne l'imagine.

En 2025, la métropole européenne de Lille a enregistré **15 082 ventes de logements** (appartements et maisons), contre 12 866 en 2024. Soit une progression de **+17,2 %** en un an. Pour mettre cela en perspective : on n'avait pas vu une telle dynamique de volume depuis la sortie du Covid. Le marché lillois, qui s'était tendu en 2023-2024 avec la remontée des taux, a clairement repris des couleurs.

Les prix, eux, sont stables.

Contrairement à ce qu'on entend parfois, il n'y a pas eu d'effondrement. Sur la MEL, le prix médian au m² s'établit à **3 099 € pour un appartement** (+1,2 % vs 2024) et **2 522 € pour une maison** (+0,8 %). Sur Lille intra-muros, on est à **3 714 €/m² pour un appartement** et **2 791 €/m² pour une maison**, avec des pics au-delà de 4 000 €/m² en cœur d'été 2025.

Ce que ça signifie pour vous.

Le marché est actif et liquide : si votre bien est correctement préparé et positionné, il se vend. Mais il est aussi exigeant : les acheteurs ont des outils (Meilleurs Agents, SeLoger,

DVF) pour vérifier les prix, ils comparent, ils négocient. Un bien surcoté ne se vend pas — il s'enlise, et finit par partir en dessous de sa vraie valeur. C'est le piège classique, et nous y reviendrons longuement.

À qui s'adresse ce guide

À tout propriétaire qui envisage de vendre un bien sur la métropole lilloise dans les 12 mois qui viennent, qu'il s'agisse de :

- Votre résidence principale, parce que la vie change ;
- Un investissement locatif que vous voulez arbitrer ;
- Un bien reçu en héritage ou dans le cadre d'une succession ;
- Un bien à vendre suite à une séparation ou pour dénouer une indivision.

Vous y trouverez aussi bien des éléments très concrets (comment estimer, quels diagnostics, quelle fiscalité) que des conseils stratégiques (quand mettre en ligne, comment lire le marché, comment négocier).

Comment l'utiliser

Lecture linéaire si vous démarrez. Lecture ciblée si vous savez ce que vous cherchez. Chaque partie fonctionne de manière autonome, et vous trouverez à la fin du guide des **annexes pratiques** : checklists imprimables, modèles de documents, glossaire et contacts utiles à Lille.

Bonne lecture. Et bonne vente.

Partie 1 — Avant de mettre en vente : les décisions qui pèsent

Avant de penser au prix, aux photos ou aux visites, il y a quatre décisions qui vont conditionner toute votre vente. Les sous-estimer revient à construire sur du sable. Prenez le temps de bien les poser dès maintenant — vous gagnerez des semaines, et probablement des milliers d'euros, plus tard.

1.1 Lire le marché lillois en 2026 : faut-il vendre maintenant ?

C'est la première question, et c'est aussi la plus mal posée. Beaucoup de propriétaires essaient de « timer » parfaitement le marché — attendre LA bonne fenêtre, LE bon mois, LE bon contexte. **Notre conviction est claire : c'est rarement une bonne idée.** Personne n'a jamais prédit avec exactitude les cycles immobiliers, et en attendant l'idéal, vous payez la taxe foncière, les charges, l'entretien, et vous immobilisez un capital qui pourrait travailler ailleurs.

Plutôt que d'essayer de prédire l'avenir, regardez trois indicateurs concrets — qui sont, eux, observables aujourd'hui.

Les taux d'emprunt. Ils déterminent le pouvoir d'achat de vos acheteurs. Quand les taux montent, la mensualité maximale d'un acquéreur diminue, et donc le prix maximum qu'il peut vous offrir aussi. Quand ils baissent, l'inverse se produit. Sur 2024-2025, les taux ont entamé une lente décrue après le pic de 2023, et cela explique en grande partie la reprise de volume observée à Lille (+17,2 % en un an).

Le volume de transactions. C'est l'indicateur le plus parlant — et le plus négligé. Un marché où le volume monte est un marché où les acheteurs reviennent. Sur la MEL, le volume a fait un bond significatif en 2025. Vendre dans un marché qui se réactive est nettement plus confortable que vendre dans un marché qui se contracte.

La saisonnalité réelle. Contrairement à l'idée reçue, il n'y a pas un seul « bon moment » pour vendre — il y a deux pics et deux faux creux. **Les pics :** le printemps (mars à juin), porté par les familles qui veulent emménager avant la rentrée scolaire, et l'automne (septembre à mi-novembre), où les acheteurs reprennent leur recherche après l'été. **Les faux creux :** janvier-février, où il y a peu de biens en ligne — donc moins de concurrence pour vous — et décembre, où les acheteurs présents sont souvent très motivés (mutation actée, prêt validé, urgence familiale).

Spécifique Lille / MEL

En 2025, les volumes les plus élevés sur la MEL ont été enregistrés en **juillet (1 614 ventes)**, **avril (1 462 ventes)** et **septembre (1 476 ventes)**. À l'inverse, le creux a été enregistré en **mai (821 ventes)**, ce qui surprend toujours mais s'explique par les ponts et les week-ends prolongés. Pour les biens familiaux à Marcq, Croix, Mons, Lambersart ou La Madeleine, une mise en ligne **fin janvier ou début février** vous met devant la concurrence du printemps — vous êtes en ligne quand les acheteurs commencent à chercher, mais vous n'êtes pas noyé au milieu des 200 nouvelles annonces d'avril.

Erreur fréquente

« J'attends que ça remonte. » Cette phrase coûte cher. Si vous avez un projet derrière (achat, déménagement, succession à dénouer, divorce à clore), chaque mois d'attente est un mois de taxes, de charges et de risque. Et statistiquement, sur 10 vendeurs qui décident d'attendre 6 mois de plus pour « voir », 7 finissent par vendre au même prix — ou plus bas. Si votre prix est juste aujourd'hui, vendez aujourd'hui.

1.2 Vendre avant d'acheter, ou l'inverse ? Les trois scénarios

Si votre vente s'accompagne d'un projet d'achat, c'est la deuxième décision structurante. Et elle se prend tôt, parce qu'elle conditionne votre rapport au temps, à la pression et à la négociation.

Scénario A — Vendre d'abord, puis acheter. C'est l'option la plus sécurisante financièrement, et c'est celle que nous recommandons dans la majorité des cas. Vous savez exactement ce que vous avez en main, vous achetez sans prêt relais, vous êtes un acheteur « comptant » — donc rassurant pour les vendeurs en face. La contrepartie : vous devez prévoir une solution de logement intermédiaire (location courte durée, famille, hébergement transitoire), ce qui implique parfois un double déménagement. Sur la MEL, prévoir 3 à 6 mois entre la vente et le rachat est réaliste.

Scénario B — Acheter d'abord, puis vendre. C'est l'option la plus confortable côté logistique : vous emménagez quand vous êtes prêt, sans pression. Mais elle suppose de souscrire un **prêt relais** auprès de votre banque, qui vous avance entre 60 et 80 % de la valeur estimée de votre bien actuel. **Soyez lucide** : si la vente prend plus de temps que prévu — et les prêts relais sont généralement de 12 à 24 mois — la pression monte vite, et vous risquez de brader pour rentrer dans les délais. Nous avons vu des vendeurs perdre 30 000 € sur le prix final parce qu'ils étaient enfermés dans un relais qui arrivait à échéance.

Scénario C — Conjuguer les deux. Mettre en vente et chercher en parallèle, puis négocier avec votre futur acquéreur un délai de signature suffisamment long pour boucler votre achat. C'est techniquement faisable, mais cela demande un timing très fin et, presque toujours, un intermédiaire qui sait synchroniser les deux opérations. Sans expérience, vous pouvez vous retrouver soit sans logement, soit avec deux crédits sur le dos.

Erreur fréquente

Croire qu'un prêt relais est « gratuit » parce qu'il est court. Les intérêts courent dès le premier mois. Sur un relais de 250 000 € à un taux de 4 % pendant 18 mois, c'est environ **15 000 €** d'intérêts qui partent en fumée, en plus de la mensualité du nouveau crédit. Comparez toujours le coût total des trois scénarios avant de choisir — pas juste leur confort apparent.

1.3 PAP, agence, mandataire : qui fait quoi vraiment

C'est probablement la question que vous vous posez en ce moment : **est-ce que je vends seul, ou est-ce que je passe par un professionnel ?** Vous trouverez tout et son contraire en ligne. Faisons le point honnêtement.

Vendre en PAP (particulier à particulier). Vous gérez tout vous-même : estimation, photos, annonce, visites, négociation, suivi du compromis. L'argument est connu — économiser les honoraires d'agence (entre 3 et 7 % du prix de vente). C'est un argument réel. Mais voici ce qu'on vous dit moins souvent :

- **Le temps.** Une vente en PAP, c'est en moyenne 60 à 100 heures de votre temps, étalées sur plusieurs mois. Filtrage des appels, organisation des visites, gestion des relances, négociation, suivi administratif. Si vous facturez votre temps à 50 €/h, c'est déjà 3 000 à 5 000 € de coût caché.
- **Le prix final.** Les études convergentes (Meilleurs Agents, FNAIM, observatoires régionaux) montrent que **les biens vendus en PAP partent en moyenne 5 à 10 % en dessous de leur valeur de marché.** Soit, sur un bien à 250 000 €, entre 12 500 € et 25 000 € de manque à gagner. Souvent davantage que les honoraires que vous pensiez économiser.
- **Le risque juridique.** Un diagnostic manquant, une mention oubliée, un vice caché non signalé : la vente peut être annulée ou faire l'objet d'un recours après signature, parfois plusieurs années après. Les vices cachés sont la première cause de contentieux post-vente, et le vendeur particulier est très exposé.
- **Le filtrage des acheteurs.** Vous allez recevoir beaucoup d'appels. Une partie significative ne sont pas de vrais acheteurs : voisins curieux, chasseurs de bonnes affaires, profils non finançables qui passent quand même. Distinguer le sérieux du curieux prend de l'expérience.

Vendre via une agence immobilière classique. Vous signez un mandat (simple, semi-exclusif ou exclusif) avec une agence locale. Elle gère la commercialisation. La vitrine physique apporte une visibilité de proximité, l'ancrage local apporte un fichier d'acheteurs déjà qualifiés. Honoraires généralement entre 5 et 7 %. Le revers, soyons honnêtes : une agence physique gère souvent 50 à 100 mandats simultanément, et tous ne reçoivent pas le même niveau d'attention. Vérifiez la **disponibilité réelle** de votre interlocuteur, pas juste l'enseigne.

Vendre via un mandataire immobilier indépendant (le modèle IAD, SAFTI, Capifrance, Optimhome...). Le mandataire travaille seul, en réseau, sans agence physique. Cela lui permet de pratiquer des honoraires souvent inférieurs à ceux d'une agence (en moyenne 4 à 5 %) tout en gérant un portefeuille plus restreint — donc plus de disponibilité, plus de visites accompagnées, plus de suivi personnalisé. Il s'appuie sur le réseau de son enseigne pour la diffusion sur les portails majeurs et sur ses confrères pour mobiliser des acheteurs déjà qualifiés.

Spécifique Lille / MEL

Sur la métropole lilloise, **la qualité de l'interlocuteur compte plus que l'enseigne.** Un mandataire local engagé fera mieux qu'une agence saturée, et inversement. Le bon critère pour trancher : *combien de biens cette personne a-t-elle vendus dans votre*

quartier au cours des 12 derniers mois ? Vendre à Saint-Maurice-Pellevoisin ne se fait pas avec les mêmes acheteurs que vendre à Lille-Sud. La connaissance fine du micro-marché fait la différence.

Erreur fréquente

Confondre « honoraires » et « coût total de la vente ». Les honoraires d'un professionnel sont visibles ; le manque à gagner d'une vente PAP mal négociée est invisible. Sur un bien à 300 000 €, économiser 5 % d'honoraires (15 000 €) mais vendre 8 % en dessous du marché (24 000 €), c'est une perte sèche de 9 000 €. **Faites toujours le calcul net, pas le calcul brut.**

1.4 La to-do liste à anticiper 2 à 3 mois avant la mise en vente

C'est sans doute le conseil le plus négligé de toute la vente immobilière : **la majorité des vendeurs s'y prennent trop tard**. Ils mettent leur bien en ligne, puis découvrent qu'il leur manque un diagnostic, un PV d'assemblée générale, que leur bien aurait gagné à être rafraîchi avant la première visite, ou que le DPE en F va leur coûter 10 % du prix.

Voici la to-do que vous devriez démarrer **8 à 12 semaines avant** votre mise en ligne idéale.

À J-12 semaines

- **Lancer une estimation professionnelle** auprès d'un ou deux interlocuteurs locaux (gratuite et sans engagement chez la plupart des mandataires et agences). Croiser avec une estimation en ligne et une consultation de DVF pour les transactions récentes dans votre quartier.
- **Définir votre prix plancher net vendeur** — c'est-à-dire le montant minimum que vous voulez toucher *après* honoraires, remboursement de prêt et fiscalité éventuelle. C'est votre boussole pour toute la suite.
- Si vous êtes en copropriété : demander à votre syndic les **trois derniers PV d'assemblée générale**, le **règlement de copropriété**, le **carnet d'entretien** et l'**état daté pré-vente**. Anticipez : certains syndics répondent en 48 h, d'autres en 3 semaines.

À J-8 semaines

- **Faire réaliser les diagnostics obligatoires** — DPE en priorité, car il conditionne l'annonce et impacte directement le prix. Compter 250 à 600 € selon le bien.
- **Identifier les petits travaux à fort impact** : peinture rafraîchie, joints de salle de bain refaits, ampoules grillées, poignée cassée, prises mal fixées. C'est rarement coûteux, c'est toujours payant.
- Désencombrer, ranger, dépersonnaliser. C'est long, commencez maintenant.

À J-4 semaines

- **Faire les photos** dans de bonnes conditions de lumière (matinée claire de préférence). Un photographe pro coûte 100 à 250 € et peut multiplier par 2 ou 3 le nombre de contacts entrants.

- **Rédiger l'annonce** en prenant le temps : titre, accroche, description, mots-clés locaux.
- **Anticiper la fiscalité** si vous vendez autre chose que votre résidence principale (plus-value, abattements, exonérations possibles).

À J-2 semaines

- **Vérifier votre dossier vendeur complet** (voir checklist en annexe A).
- **Préparer la logistique des visites** : qui sera disponible, sur quels créneaux, qui ouvre la porte, qui parle.
- **Décider de votre stratégie de mise en ligne** : tous les portails d'un coup ou par vagues, prix d'affichage rond ou stratégique, jour de publication.

Spécifique Lille / MEL

Sur les biens en copropriété dans les communes anciennes (Vieux-Lille, Roubaix centre, Tourcoing centre, vieux Tourcoing), prévoir **3 à 5 semaines de plus** pour rassembler les documents copro complets. Certains syndicats y sont rapides, d'autres beaucoup moins. Mieux vaut anticiper que se retrouver bloqué juste avant le compromis.

Erreur fréquente

Publier l'annonce avant d'avoir le DPE finalisé. Depuis 2022, la mention du DPE est **obligatoire** dans toute annonce immobilière. Une annonce sans DPE est non seulement illégale (sanction possible jusqu'à 15 000 €), elle est aussi mal référencée par les portails — qui filtrent désormais les annonces incomplètes — et envoie un signal d'amateurisme aux acheteurs. Le DPE doit être commandé en premier, pas en dernier.

Partie 2 — Fixer le juste prix : l'étape qui décide de tout

Si vous ne deviez retenir qu'une seule chose de tout ce guide, ce serait celle-ci : **le prix d'affichage initial est la décision la plus importante de votre vente**. Tout le reste — la qualité des photos, la rédaction de l'annonce, le home staging — n'est que de l'optimisation marginale si le prix est mal positionné. Un bien correctement préparé mais surcoté de 10 % se vendra moins bien qu'un bien moyennement préparé mais positionné au juste prix. Cette section est donc la plus dense du guide. Prenez votre temps.

2.1 Valeur sentimentale, prix demandé, prix net vendeur : trois choses différentes

Premier piège, qui touche **la quasi-totalité des vendeurs particuliers** : confondre ce que le bien vaut pour vous, ce que vous l'affichez, et ce que vous toucherez au final.

La valeur sentimentale. C'est ce que votre bien vaut à *vos yeux*. Elle intègre les souvenirs, les travaux que vous avez réalisés vous-même, le temps passé, le prix d'achat historique, l'effort consenti pour rembourser votre prêt. Cette valeur est légitime — mais elle n'a **aucune** valeur sur le marché. Personne ne va vous payer pour vos souvenirs. Ne nous mentons pas : c'est ce qui pousse 7 vendeurs sur 10 à surestimer leur bien de 5 à 15 %.

Le prix demandé (ou prix d'affichage). C'est le chiffre que vous mettez sur l'annonce. Il doit être le prix auquel le marché est prêt à acheter votre bien — pas un prix de départ « pour négocier », pas un prix « pour voir ». Les acheteurs ne négocient pas un bien surcoté : ils l'ignorent. Et l'algorithme des portails (SeLoger, Leboncoin, Logic-Immo, Bien'ici) ne va pas le mettre en avant. Un bien sans contact dans les 15 premiers jours est mort sur le marché — il devient vite « le bien qui traîne », celui que les acheteurs sérieux évitent.

Le prix net vendeur. C'est ce qui vous restera *vraiment* en poche après :

- Remboursement de votre crédit immobilier (capital restant dû + indemnités de remboursement anticipé)
- Honoraires de votre intermédiaire (si vous en avez un)
- Frais de diagnostics
- Plus-value immobilière éventuelle (sur tout bien hors résidence principale)
- Coûts de mainlevée d'hypothèque le cas échéant

C'est **ce chiffre-là** qui doit vous guider, pas le prix d'affichage. Un vendeur qui rêve de « 350 000 € » sans avoir fait le calcul net vendeur risque la mauvaise surprise au moment de signer.

Erreur fréquente

Calculer son net vendeur à partir du prix d'affichage et non du prix probable de vente. Sur la MEL en 2025, **un bien se vend en moyenne 3 à 5 % en dessous de son prix d'affichage initial** quand il est correctement positionné. Sur un bien affiché à 320 000 €, comptez plutôt 305 000 à 312 000 € pour la vente effective. Faites votre calcul sur ce chiffre, pas sur le prix de votre annonce.

Spécifique Lille / MEL

Sur les biens en copropriété de l'hyper-centre lillois (Vieux-Lille, République, Solférino), les négociations sont souvent plus serrées (1 à 3 %) car les acheteurs y sont nombreux. Sur les biens familiaux de Marcq, Croix ou Lambersart, la négociation moyenne tourne plutôt autour de 4 à 6 %. Sur Roubaix-Tourcoing, les écarts peuvent grimper à 8-10 % pour les biens nécessitant des travaux. Adaptez votre prix d'affichage en conséquence.

2.2 Estimer son bien : la méthode des comparables et les ajustements

Comment fait-on, concrètement, pour estimer son bien correctement ? La méthode professionnelle s'appelle **la méthode des comparables**, et elle se décompose en trois étapes.

Étape 1 — Identifier 5 à 10 biens « comparables » récemment vendus dans votre micro-secteur. Pas des biens en vente (les prix d'annonce sont gonflés), mais des biens *réellement vendus*. La source officielle est le fichier DVF (Demandes de Valeurs Foncières) accessible gratuitement sur app.dvf.etalab.gouv.fr ou via les sites Meilleurs Agents, Patrim (impôts.gouv.fr). Cherchez des biens similaires en surface ($\pm 15\%$), type (T2/T3/maison), époque, état, et vendus dans les 18 derniers mois maximum.

Étape 2 — Calculer le prix au m² moyen des comparables, puis ajuster. C'est l'étape technique. Un bien identique au vôtre à 200 mètres de chez vous ne se vaut pas exactement le même prix au m² : il faut **ajuster** en fonction d'une dizaine de critères.

Les ajustements habituels, en pourcentages indicatifs :

- **Étage** : pour un appartement, un rez-de-chaussée se vend 5 à 10 % moins cher qu'un étage moyen. Un étage élevé avec ascenseur peut se vendre 5 % plus cher. Sans ascenseur au-delà du 3^e étage : -10 à -15 %.
- **Exposition** : un bien plein sud avec une vue dégagée vaut 3 à 5 % de plus qu'un bien nord ou en vis-à-vis.
- **État** : un bien « prêt à vivre » (clés en main) vaut 10 à 20 % de plus qu'un bien à rafraîchir, et 25 à 40 % de plus qu'un bien à rénover entièrement.
- **Annexes** : un parking ou garage à Lille intra-muros ajoute en moyenne 15 000 à 25 000 €. Une cave compte pour 3 000 à 8 000 €. Un balcon ou une terrasse : entre 5 et 10 % de prime sur le total.
- **Extérieur** (pour une maison) : un jardin de 100 à 300 m² ajoute une valeur significative — souvent 20 000 à 50 000 € selon la commune.
- **DPE** : voir la section 2.5 dédiée. Un DPE F ou G peut décocter votre bien de 10 à 20 %.
- **Charges de copropriété** : des charges élevées (au-delà de 3 000 €/an pour un T3) plombent le prix de 3 à 5 %.
- **Travaux à venir votés en AG** : un ravalement obligatoire à 15 000 € votés sur les 3 ans à venir se déduit du prix, point.

Étape 3 — Confronter à au moins une estimation professionnelle. Quels que soient vos calculs, faites-vous estimer par un ou deux professionnels du secteur (gratuit et sans engagement chez la plupart des mandataires et agences). Pas pour valider votre prix —

pour *challenge* votre prix. Si l'écart est de moins de 3 %, vous êtes dans le juste. Si l'écart dépasse 8 %, c'est qu'il y a un biais quelque part — soit dans vos comparables, soit dans vos ajustements, soit dans l'estimation du pro. Cherchez à comprendre où.

Erreur fréquente

Se baser sur le prix au m² affiché par Meilleurs Agents ou SeLoger pour son adresse. Ces estimations sont des **moyennes algorithmiques** sur des zones parfois larges. Elles ne tiennent pas compte de votre étage, de votre exposition, de votre état, de votre DPE, de vos charges. Utilisez-les comme repère grossier, jamais comme estimation finale.

2.3 Tour des quartiers : la cartographie des prix sur la MEL en 2025

Voici la donnée la plus précieuse que ce guide puisse vous apporter : **les prix médians réels par commune sur la métropole lilloise**, mesurés sur les 12 mois de 2025 à partir des transactions notariées officielles (source DVF / data.gouv.fr). Pas des estimations, pas des prix d'annonce — des prix de vente réels.

Communes de la métropole — prix médians 2025 (au m²)

Commune	Maison	Appartement
Marcq-en-Barœul	4 050 €	3 484 €
Lambersart	3 676 €	3 071 €
La Madeleine	3 617 €	3 198 €
Villeneuve-d'Ascq	3 157 €	2 593 €
Wasquehal	3 146 €	3 194 €
Lille (commune)	2 799 €	3 690 €
Mons-en-Barœul	2 788 €	1 707 €
Croix	2 661 €	2 508 €
Tourcoing	1 789 €	1 818 €
Roubaix	1 365 €	1 978 €
MEL globale	2 522 €	3 099 €

Source : DVF / data.gouv.fr — médianes mensuelles agrégées sur 12 mois 2025.

Ce que ces chiffres racontent — et qu'on vous dit rarement.

D'un bout à l'autre de la métropole, le prix d'une maison va du simple au triple : **1 365 €/m² à Roubaix, 4 050 €/m² à Marcq-en-Barœul**. Ce n'est pas une fourchette, c'est une falaise. Vendre une maison de 100 m² à Roubaix, c'est viser autour de 140 000 € ; la même surface à Marcq, c'est viser autour de 405 000 €. Les acheteurs ne sont pas les mêmes, les délais ne sont pas les mêmes, les arguments de vente ne sont pas les mêmes.

Pour les appartements, le centre de Lille (3 690 €/m²) domine logiquement. Lille intra-muros est porté par le poids du Vieux-Lille, de Vauban-Esquermes et de Lille-Centre. Mais la dispersion intra-Lille est énorme : un appartement à Wazemmes ou à Fives ne se vend pas au même prix qu'un appartement à République ou au cœur du Vieux-Lille. Voici les ordres de grandeur observés en 2025 :

- **Vieux-Lille / République-Beaux-Arts** : 4 500 à 6 000 €/m² pour les biens haut de gamme, parfois au-delà.
- **Vauban-Esquermes / Lille Centre** : 4 000 à 4 800 €/m².
- **Saint-Maurice-Pellevoisin** : 3 500 à 4 200 €/m² (très demandé par les familles).
- **Wazemmes / Moulins** : 2 800 à 3 600 €/m² (forte demande étudiante et investisseurs).
- **Bois-Blancs / Faubourg de Béthune** : 2 500 à 3 200 €/m².
- **Fives** : 2 400 à 3 100 €/m².
- **Lille-Sud** : 2 000 à 2 700 €/m².

Pour les maisons à Lille intra-muros (2 799 €/m² en médiane), le chiffre est plus bas que les communes huppées de la couronne parce que les maisons de ville lilloises sont concentrées dans les quartiers populaires et étudiants — Wazemmes, Fives, Bois-Blancs, Lille-Sud — où les prix sont plus bas qu'à Marcq ou Lambersart. C'est une particularité forte du marché lillois : **un appartement à Lille vaut souvent plus qu'une maison à Lille**, ce qui est rare en France.

Mons-en-Barœul présente un cas atypique : appartement médian à 1 707 €/m², très inférieur à la moyenne MEL. Cela s'explique par le poids des résidences sociales et des copropriétés dégradées du Nouveau-Mons, qui tirent fortement la médiane vers le bas. Le marché libre y est en réalité bien plus dynamique — entre 2 500 et 3 000 €/m² pour un appartement de standard correct, mais les acheteurs y sont moins nombreux.

Spécifique Lille / MEL

La MEL n'est pas un marché homogène, c'est une mosaïque. Pour estimer votre bien, **vous devez raisonner au quartier, voire à la rue**, pas à la commune. Une maison rue de la Louvière (Vauban) et une maison rue Voltaire (Wazemmes) sont à 800 mètres l'une de l'autre, et leur prix au m² peut varier de 1 500 €. Idem à Marcq entre Croisé-Laroche et Pont-de-Marcq, ou à Roubaix entre le Parc Barbieux et l'Alma.

Erreur fréquente

S'aligner sur le prix de la commune sans tenir compte du quartier. C'est l'erreur n°1 des vendeurs PAP : prendre le prix médian de leur ville sur un site d'estimation et l'appliquer sans réflexion. Sur un bien à 280 000 €, ça peut faire 30 000 € de différence avec le prix juste — dans un sens comme dans l'autre.

2.4 Psychologie des tranches de prix : pourquoi 359 000 € fait plus de vues que 365 000 €

Voici une astuce méconnue qui peut **multiplier par 1,5 à 2 le nombre de contacts entrants** sur votre annonce, sans changer un mot de votre description ni une photo : le positionnement par rapport aux tranches de prix des portails.

Le mécanisme. Sur SeLoger, Leboncoin, Logic-Immo et Bien'ici, les acheteurs filtrent leur recherche par tranche de budget : 200-250 k€, 250-300 k€, 300-350 k€, 350-400 k€, etc. **Un bien affiché à 365 000 € n'apparaît pas dans la recherche d'un acheteur qui a fixé son budget maximum à 350 000 €.** Il apparaît uniquement dans la tranche 350-400 k€, où il sera comparé à des biens potentiellement plus grands, plus rénovés, mieux placés.

À l'inverse, un bien affiché à **349 000 €** apparaît à la fois dans la tranche 300-350 k€ (à son sommet, donc parmi les plus chers et les mieux situés en haut de la fourchette) ET dans certaines recherches élargies 250-400 k€.

Les chiffres « psychologiques » à privilégier, par tranche :

- 199 000 € (au lieu de 205 000 €)
- 249 000 € (au lieu de 255 000 €)
- 299 000 € (au lieu de 310 000 €)
- 349 000 € (au lieu de 365 000 €)
- 399 000 € (au lieu de 410 000 €)
- 449 000 € (au lieu de 460 000 €)

Quand est-ce que ça ne s'applique pas ? Sur les biens haut de gamme (au-delà de 700-800 k€), les acheteurs raisonnent moins par tranches et davantage par produit. L'effet est moins net. Sur ces segments, on peut afficher à 825 000 € sans handicap majeur, là où sur du milieu de gamme afficher à 365 000 € au lieu de 349 000 € vous fait perdre potentiellement 30 à 50 % de visibilité.

Erreur fréquente

Afficher un prix « rond mais coupé » comme 360 000 € en pensant que ça fait sérieux. C'est en réalité le pire des deux mondes : vous êtes sorti de la tranche 300-350 k€ (mauvais), mais vous n'avez pas non plus le bénéfice psychologique du chiffre à 9 (mauvais aussi). Soit 349 000 €, soit 399 000 € — pas l'entre-deux.

Spécifique Lille / MEL

Sur la MEL, les tranches de recherche les plus actives observées sur les portails en 2025 sont **150-200 k€** (T2 investisseurs), **200-280 k€** (T3 primo-accédants et investisseurs locatifs), **300-400 k€** (maisons de ville et grands appartements), et **450-600 k€** (maisons familiales en première couronne : Marcq, Croix, Lambersart, La Madeleine, Mouvaux). Calez votre prix d'affichage au sommet de la tranche qui correspond à votre cible.

2.5 DPE et prix : l'impact chiffré en 2026

Depuis le 1er janvier 2025, **les logements classés G en DPE sont interdits à la location** pour les nouveaux baux. Au 1er janvier 2028, ce sera le tour des F, puis des E en 2034. Cette interdiction de louer ne s'applique pas à la vente — vous pouvez tout à fait vendre un G — mais elle a profondément modifié le comportement des acheteurs, et donc les prix.

Les chiffres réels de la décote en 2026

Les études convergentes (Notaires de France, SeLoger, MeilleursAgents, Observatoires des loyers) montrent que la valeur d'un bien en France varie significativement selon sa classe énergétique :

- **Logements A et B** : surcote de 5 à 8 % par rapport au prix moyen (le « green premium »).
- **Logements C et D** : neutre, c'est la norme du marché.
- **Logement E** : décote de 3 à 7 %.
- **Logement F** : décote de **8 à 15 %**.
- **Logement G** : décote de **12 à 20 %**, voire davantage sur certains segments.

Sur la métropole lilloise, dont une partie du parc ancien (Vieux-Lille, Roubaix-Tourcoing centre, vieilles maisons 1930 de Lambersart ou Marcq) est massivement en F ou G, **l'impact est très concret**. Sur une maison estimée à 300 000 € en DPE D, le même bien en G se vendra plutôt entre 240 000 et 265 000 €. Différence : entre **35 000 et 60 000 €**. C'est largement plus que le coût des travaux nécessaires pour passer en E ou D.

Le levier « audit énergétique »

Depuis avril 2023, la vente d'un logement classé F ou G impose la réalisation d'un **audit énergétique** (différent du DPE, plus poussé, qui propose des scénarios de travaux avec leur coût et leur impact). Cet audit coûte entre 500 et 1 200 €. **Ne le négligez pas** : un bon audit, présenté en visite, peut transformer un point bloquant en argument de négociation. « Voici l'audit : avec 25 000 € de travaux d'isolation, vous passez en D, votre logement reprend 10 % de valeur, et vous êtes éligible à MaPrimeRénov'. » Vous reprenez la main sur la négociation.

Faut-il faire les travaux soi-même avant de vendre ?

C'est la grande question, traitée en détail en section 3.5. Le résumé : pour une décote DPE entre 5 et 15 %, faire les travaux n'est pas toujours rentable (coût + délai + gestion). Pour une décote de 15 à 20 % sur un G, faire au moins l'isolation des combles et le remplacement de la chaudière peut être très rentable. Faites le calcul net.

Spécifique Lille / MEL

Le parc ancien de la MEL — courées roubaisiennes, maisons 1930, immeubles haussmanniens du Vieux-Lille — est massivement en F ou G. Sur ces biens, **la mention du DPE dans l'annonce est devenue un filtre éliminatoire pour beaucoup d'acheteurs**, notamment les investisseurs locatifs et les jeunes ménages. Un bien en G à Roubaix ou à Lille-Sud sans plan de travaux clair sur la copropriété met 3 à 4 mois de plus à se vendre qu'un bien équivalent en D.

Erreur fréquente

Annoncer un DPE « en cours de réalisation » pour gagner du temps. C'est illégal depuis 2022. Toute annonce immobilière doit afficher la lettre du DPE et l'estimation des coûts énergétiques annuels. Une annonce non conforme peut être retirée par les portails et vous expose à une amende administrative jusqu'à 15 000 €.

Partie 3 — Préparer le bien et son dossier

Une fois le prix posé, vous entrez dans la phase de préparation. C'est la phase la moins glamour, mais c'est celle qui fait la différence entre un bien qui se vend en 6 semaines et un bien qui traîne 6 mois. Tout se joue avant la première visite : si votre dossier est complet, votre bien préparé et vos photos professionnelles, vous arrivez sur le marché en position de force. Sinon, vous courrez après tout le monde.

3.1 Les diagnostics obligatoires : quoi, quand, combien

Le **Dossier de Diagnostic Technique (DDT)** est obligatoire pour toute vente immobilière en France. Il regroupe entre 6 et 10 diagnostics selon votre bien. Voici le tableau complet, à jour pour 2026 :

Diagnostic	Concerné	Validité	Coût indicatif
DPE (Performance Énergétique)	Tous	10 ans	100 – 250 €
Audit énergétique	Logements F et G uniquement	À chaque vente	500 – 1 200 €
Amiante	Permis de construire avant 01/07/1997	Illimitée si absence	80 – 150 €
Plomb (CREP)	Logements avant 1949	1 an si présence, illimité si absence	100 – 250 €
Termites	Communes classées à risque	6 mois	80 – 150 €
Électricité (+ de 15 ans)	Installation de + de 15 ans	3 ans	80 – 150 €
Gaz (+ de 15 ans)	Installation de + de 15 ans	3 ans	80 – 150 €
État des Risques (ERP)	Tous	6 mois	Gratuit (en ligne)
Loi Carrez	Lots en copropriété	Illimité si pas de modif	60 – 120 €
Assainissement non collectif	Hors tout-à-l'égout	3 ans	100 – 200 €

Budget total réaliste pour un bien standard sur la MEL : entre 250 et 600 € pour un appartement, entre 400 et 800 € pour une maison. Ajoutez 500 à 1 200 € si vous êtes en F ou G (audit énergétique obligatoire).

Bon à savoir : les communes de la MEL classées termites. Plusieurs communes du Nord, dont **Lille, Roubaix, Tourcoing, La Madeleine, Wattrelos et Croix**, sont en zone de surveillance termites depuis l'arrêté préfectoral de 2007. Le diagnostic est obligatoire si votre bien est dans une de ces communes. Vérifiez auprès de votre mairie.

Spécifique Lille / MEL

Faites jouer la concurrence sur les diagnostics. À Lille, on trouve facilement 4 à 5 diagnostiqueurs professionnels (Allodiagnostic, Diagamter, AC Environnement, Agenda Diagnostics, Litterio) avec des écarts de prix de 30 à 50 % pour des prestations équivalentes. Demandez 3 devis avant de signer.

Erreur fréquente

Faire les diagnostics juste avant la vente, parfois au moment du compromis. Certains diagnostics (assainissement, électricité, gaz) demandent un délai de prise de RDV de 2 à 3 semaines. Un compromis sans DDT complet peut être bloqué chez le notaire. Faites tout faire en amont, dès le démarrage de votre projet.

3.2 Le dossier vendeur exhaustif

Au-delà des diagnostics, **plus de 70 % des retards de vente sur la MEL viennent de documents manquants ou tardifs**. Préparer un dossier vendeur complet dès le début change tout : vous rassurez les acheteurs, vous accélérez le compromis, vous limitez les renégociations de dernière minute.

Voici la liste exhaustive de ce que vous devez avoir prêt avant même de mettre votre bien en ligne :

Pour tous les biens

- Titre de propriété (acte notarié d'achat)
- Plan ou métré du bien (utile pour la rédaction de l'annonce)
- Dernier avis de taxe foncière
- Factures des principaux travaux réalisés (chaudière, isolation, rénovation cuisine/sdb)
- Garanties décennales en cours si travaux récents
- DDT complet (diagnostics — voir 3.1)

Pour les biens en copropriété — la « loi ALUR »

- Règlement de copropriété et état descriptif de division
- Carnet d'entretien de l'immeuble
- **Trois derniers PV d'assemblée générale**
- État daté pré-vente fourni par le syndic (à demander, payant, 100 à 600 € selon le syndic)
- Montant des charges courantes (sur 2 derniers exercices)
- Travaux votés non encore exécutés
- Procédures en cours éventuelles
- Fonds de travaux (ALUR) : montant disponible et part vendeur

Pour les biens loués

- Bail en cours
- État des lieux d'entrée
- Quittance de loyer du dernier trimestre
- Dépôt de garantie (montant et date de versement)

Pour les biens en indivision, succession, après divorce

- Acte de notoriété (succession)
- Attestation immobilière (succession)
- Convention d'indivision le cas échéant
- Jugement de divorce + état liquidatif

Spécifique Lille / MEL

Certains syndicats de la métropole lilloise sont notoirement lents pour fournir l'état daté pré-vente. Demandez-le **dès le démarrage de votre projet**, pas au moment du compromis. Comptez 3 semaines à 2 mois selon le syndic. Les frais d'état daté tournent entre 300 et 600 € sur la MEL.

Erreur fréquente

Ne pas relire les 3 derniers PV d'AG avant de mettre en vente. Un ravalement à 25 000 € voté l'an passé que vous avez « oublié » de mentionner est une bombe qui vous explose à la figure au compromis. L'acheteur découvre, demande une révision du prix de 15 000 € — ou se rétracte. Soyez transparent dès l'annonce.

3.3 Home staging : les 10 actions à fort ROI, et les fausses bonnes idées

Le **home staging**, c'est l'art de mettre en valeur votre bien pour qu'un visiteur s'y projette en moins de 90 secondes — le temps moyen d'un coup de cœur immobilier. Ce n'est pas du marketing creux : un home staging bien fait raccourcit le délai de vente de 30 à 50 % et limite la négociation de 2 à 5 %. **Mais tous les conseils home staging ne se valent pas.**

Voici la grille que nous utilisons sur le terrain, classée par retour sur investissement.

Les 10 actions à fort ROI (à faire systématiquement)

Action	Coût indicatif	Impact
1. Désencombrer (50 % d'objets en moins)	0 € (votre temps)	★★★★★
2. Nettoyage en profondeur (sols, vitres, joints)	150 – 400 €	★★★★★
3. Repeindre en blanc cassé / lin / gris clair	800 – 2 500 €	★★★★★
4. Remplacer ampoules + ajouter luminaires chauds	50 – 200 €	★★★★
5. Refaire joints de salle de bain et cuisine	100 – 300 €	★★★★

Action	Coût indicatif	Impact
6. Dépersonnaliser (photos famille, collections)	0 €	★★★★
7. Réparer petits défauts visibles (poignées, etc.)	50 – 150 €	★★★
8. Ranger intérieur des placards	0 €	★★★
9. Jardin tondu + massifs entretenus	100 – 300 €	★★★★
10. Façade extérieure propre (haute pression)	200 – 500 €	★★★

Investissement total raisonnable : 1 500 à 4 500 € pour un bien standard. Sur un bien à 280 000 €, cet investissement génère en moyenne une plus-value de 5 000 à 15 000 € à la vente. C'est l'un des meilleurs ROI de toute la transaction.

Les fausses bonnes idées (à éviter)

- **Refaire entièrement une cuisine ou une salle de bain** avant la vente. Coût : 8 000 à 25 000 €. Plus-value récupérée : 50 à 70 % maximum. Vous y perdez. Mieux vaut décocter le prix et laisser l'acheteur faire à son goût.
- **Changer les sols** (parquet, carrelage). Idem : coût élevé, ROI faible. Sauf si vos sols sont catastrophiques.
- **Acheter du mobilier neuf** pour les visites. Inutile. Préférer un mobilier dépouillé à un faux décor.
- **Ajouter du parfum d'ambiance fort, des bougies parfumées partout.** Cela trahit immédiatement une volonté de « cacher » quelque chose. Aérer 30 minutes avant la visite suffit.
- **Faire appel à un home stager professionnel pour des biens en dessous de 250 000 €.** Le coût (1 500 à 3 500 €) ne se justifie que sur des biens haut de gamme ou difficiles à vendre.

Spécifique Lille / MEL

Les maisons 1930 lilloises (Wazemmes, Lille-Sud, Roubaix, Tourcoing, Lambersart bas) ont souvent des couloirs sombres et des cuisines petites. **Trois interventions transforment ces biens** : repeindre le couloir en blanc cassé, ajouter un miroir grand format face à la porte d'entrée, et changer la suspension de la cuisine pour quelque chose de chaud. Coût total : 250 à 500 €. Impact : énorme.

Erreur fréquente

Trop « habiter » la maison pendant les visites. Les bibelots, les photos de famille, le ménage en cours, le chien qui vient sentir le visiteur : tout cela empêche l'acheteur de se projeter. Pour une visite, votre bien doit ressembler à un Airbnb haut de gamme, pas à votre vie quotidienne.

3.4 Photos qui vendent : règles concrètes et arbitrage pro / amateur

Sur les portails immobiliers, **vous avez 1,5 seconde** pour convaincre un acheteur de cliquer sur votre annonce. La première photo fait à elle seule 70 % du travail. Si elle ne donne pas envie, le reste ne sera jamais regardé.

Les règles essentielles, qu'il soit pro ou que vous les fassiez vous-même :

1. **Lumière naturelle exclusivement** — pas de flash. Photographier en matinée (8h-11h) ou fin d'après-midi (16h-18h) selon l'orientation.
2. **Volets et rideaux ouverts**, lumières intérieures allumées (toutes, même en plein jour, pour créer de la chaleur).
3. **Grand angle** (entre 16 et 24 mm sur un reflex, mode panoramique sur smartphone récent) pour donner du volume aux pièces.
4. **Hauteur de prise de vue à 1m20 environ**, jamais au niveau des yeux (1m70) qui écrase les volumes.
5. **Photographier depuis les angles**, jamais de face.
6. **Une photo par pièce**, plus 2-3 photos d'ensemble.
7. **Première photo = la pièce la plus « wow »** (séjour lumineux, cuisine moderne, vue, terrasse, façade). Pas la chambre.
8. **Pas de WC, pas de garage en bazar, pas de buanderie**. Si une pièce est laide, elle n'apparaît pas — la curiosité fait visiter.
9. **8 à 12 photos** au total. Plus, c'est noyer le visiteur ; moins, c'est suspect.
10. **Photo de la façade depuis la rue** en dernière, jamais en première (sauf bien d'exception architecturale).

Faut-il faire appel à un photographe pro ?

Type de bien	Prix de vente	Photos pro recommandé ?
Studio / T1 / T2 standard	< 200 000 €	Pas indispensable, smartphone récent suffit avec soin
T3 / T4 / petite maison	200 – 400 000 €	Recommandé (100 – 250 €)
Grande maison / appartement haut de gamme	400 – 800 000 €	Indispensable (200 – 400 €)
Bien d'exception	> 800 000 €	Photographe + visite virtuelle 360° + drone (500 – 1 500 €)

Sur la MEL, plusieurs photographes spécialisés immobilier (à mentionner dans votre annexe carnet de contacts) facturent entre 150 et 300 € pour un reportage complet (8 à 15 photos retouchées, livrées sous 48 h). C'est l'un des meilleurs investissements de toute votre vente.

Erreur fréquente

Prendre les photos avec le smartphone, sans préparer la pièce. Des chaussures qui traînent, une serviette sur le radiateur, un panier de linge, un chat sur le canapé. Les

visiteurs zooment sur les photos — ils voient tout. Préparez chaque pièce comme pour une visite, photographiez, débarrassez ensuite si vous voulez.

3.5 Travaux avant vente : la grille de décision

C'est l'une des questions les plus difficiles : **dois-je faire des travaux avant de vendre, ou laisser l'acheteur les faire et baisser mon prix ?** Il n'y a pas de réponse universelle, mais il y a une grille de décision claire.

Faire les travaux avant la vente est rentable si :

- Le travail est **rapide** (moins de 6 semaines)
- Le **ROI est supérieur à 100 %** (le travail rapporte plus qu'il ne coûte)
- Le défaut est **immédiatement visible** lors des visites et bloque la décision d'achat
- Vous avez les **moyens financiers** sans tirer sur votre trésorerie

Faire les travaux n'est pas rentable si :

- Le travail dure plus de 2-3 mois (vous décalez votre vente, payez la taxe foncière, les charges...)
- Le ROI est inférieur à 70 % (vous perdez de l'argent net)
- Le défaut est invisible ou facile à expliquer
- Vous risquez de « personnaliser » un goût qui ne plaira pas à l'acheteur

La grille concrète, par type de travaux :

Travaux	Coût indicatif	ROI estimé	Verdict
Peinture intérieure neutre	1 500 – 4 000 €	150 – 200 %	À faire
Joints sdb/cuisine refaits	100 – 300 €	300 – 500 %	À faire
Petits défauts visibles	200 – 800 €	200 – 400 %	À faire
Isolation combles (DPE F/G)	3 000 – 8 000 €	150 – 250 %	À faire si DPE F/G
Remplacement chaudière fioul	5 000 – 12 000 €	80 – 150 %	Selon décote DPE
Réfection toiture (si fuites)	8 000 – 25 000 €	100 – 150 %	À faire si visible
Cuisine neuve complète	8 000 – 25 000 €	50 – 80 %	À éviter
Salle de bains neuve	6 000 – 15 000 €	50 – 80 %	À éviter
Refaire entièrement les sols	5 000 – 15 000 €	60 – 90 %	À éviter
Extension / véranda	20 000 – 60 000 €	40 – 70 %	Jamais avant vente

Spécifique Lille / MEL

Sur les maisons 1930 de la MEL, **l'isolation des combles** est l'investissement le plus rentable : 3 000 à 6 000 € de travaux, gain de 1 à 2 lettres au DPE (F → D souvent), plus-value à la vente de 15 000 à 35 000 € selon la commune. Sur Marcq, Lambersart, La Madeleine, c'est quasi systématique.

Erreur fréquente

Faire des travaux « selon ses goûts » (cuisine bois exotique, salle de bains rouge, parquet noir). Vous personnalisez selon votre vision, l'acheteur veut neutre et lumineux. Si vous faites des travaux, faites-les **dans les codes neutres du marché**, pas selon vos goûts personnels.

Partie 4 — Mettre en marché et attirer les bons acheteurs

Vous avez le prix juste, le dossier complet, le bien préparé, les photos parfaites. **Tout cela ne sert à rien si la mise en marché est ratée.** Et la mise en marché ne se résume pas à « publier sur Leboncoin ». Elle se planifie, se chronomètre, et se pilote.

4.1 Anatomie d'une annonce qui convertit

Une annonce immobilière, c'est trois éléments dans cet ordre d'importance : **la photo de couverture, le titre, les 3 premières lignes de description.** Si l'un des trois rate, le reste ne sera pas lu.

La photo de couverture : voir 3.4. C'est la pièce la plus séduisante du bien, en grand angle, lumineuse, à hauteur 1m20.

Le titre. Il doit dire en 70 caractères maximum :

- Le type (T3, maison)
- La surface (75 m²)
- La localisation précise (quartier, pas seulement la ville)
- Un argument différenciant (« avec terrasse », « vue dégagée », « DPE B », « proche métro »)

Exemples concrets :

- **X « Bel appartement Lille »** → générique, élimine personne, mais n'accroche pas non plus
- **X « T3 lumineux à vendre dans résidence calme »** → fade, sans donnée concrète
- **✓ « T3 75m² Vauban — terrasse 12m² + parking — DPE C »**
- **✓ « Maison 1930 rénovée 110m² Saint-Maurice-Pellevoisin — jardin sud »**
- **✓ « T2 42m² Wazemmes refait à neuf — 2 min métro — investisseurs bienvenus »**

Les 3 premières lignes de description. Sur la plupart des portails, seules les 3 à 5 premières lignes apparaissent avant le « lire la suite ». Vous devez y caler **l'essence de votre bien et le coup de cœur potentiel.** Pas la liste des pièces — ça vient après.

Mauvais début (typique PAP) : « *Je vends mon appartement situé au 3e étage avec ascenseur composé d'une entrée, d'un séjour, d'une cuisine équipée...* »

Bon début : « *À deux pas du métro Wazemmes, ce T3 lumineux de 75 m² séduit par sa terrasse plein sud de 12 m², rare dans ce quartier. Idéal pour un primo-accédant qui cherche du calme en plein cœur de Lille. DPE C, charges maîtrisées, parking en sous-sol inclus.* »

La suite de l'annonce détaille les pièces, les équipements, les charges, la copropriété, les diagnostics. Toujours conclure par une **invitation à l'action** : « Visites organisées en semaine et le samedi. Contactez-moi pour plus d'informations. »

Mentions légales obligatoires dans toute annonce immobilière en 2026

- DPE (lettre + estimation coûts énergétiques annuels)
- Surface Loi Carrez pour les lots en copropriété
- Honoraires (si professionnel) avec mention « TTC à la charge de... »

- Pour la copropriété : nombre de lots, charges annuelles, procédure en cours éventuelle

Erreur fréquente

Le pavé de texte sans aération. Une description de 50 lignes en bloc sans paragraphe est illisible. Aérez en blocs de 3-4 lignes maximum, et hiérarchisez : 1) accroche, 2) descriptif pièce par pièce, 3) extérieurs/annexes, 4) copropriété/charges, 5) environnement/quartier, 6) appel à l'action.

Spécifique Lille / MEL

Sur la MEL, les mots-clés qui font cliquer en 2025-2026 sont, par ordre d'efficacité : « *métro à pied* » / « *DPE C ou mieux* » / « *terrasse ou balcon* » / « *parking* » / « *rénové* » / « *calme* » / « *lumineux* » / « *écoles proches* ». À l'inverse, « *à rafraîchir* » / « *potentiel* » / « *investisseurs* » (*mal dosé*) font fuir les primo-accédants. Adaptez votre vocabulaire à votre cible.

4.2 Où diffuser, où ne pas perdre son temps

La tentation est de **publier partout**, en se disant « plus j'aurai de vues, mieux ce sera ». Erreur. Tous les portails ne génèrent pas la même qualité de contact, et certains canaux sont contre-productifs.

Le tableau de la diffusion sur la MEL en 2026

Canal	Cible principale	Coût (PAP)	Volume	Qualité
SeLoger	Primo-accédants, familles, CSP+	80 – 200 €/mois	★★★★	★★★★★
Bien'ici	CSP+, biens haut de gamme	70 – 180 €/mois	★★★	★★★★
Leboncoin Immobilier	Tout le monde, investisseurs	25 – 90 €/option	★★★★★	★★★
PAP.fr	Vendeurs PAP cherchant PAP	~40 € mise en ligne	★★★	★★★
Logic-Immo	Doublonne avec SeLoger	Inclus si SeLoger	★★★	★★★★★
Facebook Marketplace	Investisseurs, jeunes	Gratuit	★★★	★★
Groupes Facebook locaux	Réseau de proximité	Gratuit	★★	★★★
Bouche-à-oreille / voisinage	Acheteur informé	Gratuit	★	★★★★★
Panneau « À vendre »	Passants ciblés	30 – 80 €	★★	★★★★★

Canal	Cible principale	Coût (PAP)	Volume	Qualité
»				

Notre recommandation concrète pour un bien standard sur la MEL :

1. **Leboncoin** (incontournable, volume maximum) — option « à la une » pendant 7 jours pour les premiers jours, puis option « remontée » hebdomadaire
2. **SeLogger** (qualité maximum) — un mois minimum
3. **Groupes Facebook locaux** ciblés sur votre quartier ou typologie d'acheteurs
4. **Panneau** physique si maison ou immeuble en pied de rue
5. **Bouche-à-oreille actif** (voisins, collègues, école des enfants) — sous-estimé mais redoutable

Évitez le mode « **shotgun** » où vous diffusez sur 10 portails simultanément. C'est inutile (les acheteurs sérieux consultent les deux ou trois grands), c'est coûteux, et c'est ingérable côté gestion des contacts. Trois canaux bien tenus battent dix canaux mal suivis.

Spécifique Lille / MEL

Sur les biens étudiants ou investisseurs (T1/T2 dans Vauban, Wazemmes, Moulins, République), **Leboncoin domine SeLogger en volume de contacts utiles**. Sur les biens familiaux à Marcq, Lambersart, Croix, c'est l'inverse. Adaptez votre arbitrage.

Erreur fréquente

Republier la même annonce tous les 15 jours sur Leboncoin pour « remonter ». L'algorithme détecte les republications et pénalise. Mieux vaut payer l'option « remontée » officielle (1 € la fois) qu'utiliser ce hack qui finit par vous faire disparaître des résultats.

4.3 L'effet nouveauté : maximiser les 48 premières heures

Voici un mécanisme que **80 % des vendeurs PAP ignorent** et qui change tout : l'**effet nouveauté** sur les portails immobiliers.

Comment ça marche. Quand une annonce est publiée, les portails (SeLogger, Leboncoin, Bien'ici) lui accordent un **bonus de visibilité pendant 24 à 72 heures** :

- Mise en avant dans les résultats de recherche
- Notification aux acheteurs ayant une alerte sur votre tranche / quartier
- Mention « Nouveau » sur la vignette
- Apparition en tête de liste sur les recherches par « date de publication »

Concrètement, **votre annonce est vue 3 à 5 fois plus pendant les 48 premières heures qu'à n'importe quel autre moment de sa vie**. Si elle rate son démarrage, elle entre dans une spirale : moins de vues, moins de contacts, donc moins de mise en avant algorithmique, donc encore moins de vues.

Ce que cela implique concrètement

1. **Ne mettez en ligne que quand vous êtes prêt à 100 %.** Photos finalisées, annonce relue 3 fois, prix calé, dossier complet, agenda visite ouvert. Pas d'annonce « en construction » — vous gaspillez votre bonus.
2. **Publiez un mardi ou mercredi en fin de matinée (10h-11h).** Statistiquement, c'est le moment où les acheteurs sont les plus actifs sur les portails (en semaine, avant la pause déjeuner ou pendant). Le dimanche soir est également excellent.
3. **Soyez disponible immédiatement.** Si vous publiez à 10h30, vous devez pouvoir répondre aux premiers appels dès 11h. Pas répondre, c'est laisser filer un acheteur potentiel vers un autre bien.
4. **Organisez des visites groupées dans les 48 à 72 h.** Si vous avez 8 contacts en 2 jours, ne les calez pas sur 3 semaines. Calez 6 visites le samedi suivant. **L'effet de rareté joue à plein** : des visiteurs qui se croisent dans la cage d'escalier, c'est le meilleur accélérateur d'offres.
5. **Préparez votre réponse type aux premiers contacts** — court, professionnel, avec proposition de créneaux de visite. Pas de blabla, pas de « je vais voir avec ma femme et je vous rappelle ».

Spécifique Lille / MEL

Sur les biens « tendus » (T2 Wazemmes/Vauban à moins de 230 k€, maisons familiales à Saint-Maurice-Pellevoisin ou Bois-Blancs à moins de 380 k€), il est courant de recevoir **10 à 25 contacts dans les 48 premières heures**. Préparez-vous logistiquement. Si vous n'êtes pas disponible cette semaine-là, ne publiez pas — attendez d'être prêt.

Erreur fréquente

Publier l'annonce, partir en week-end ou en réunion toute la semaine. À votre retour, vous avez 30 messages non lus, dont 25 sont déjà partis sur d'autres biens. Vous venez de brûler votre effet nouveauté pour rien.

4.4 Qualifier les contacts entrants et repérer les dossiers fragiles

Quand votre annonce démarre bien, vous allez recevoir des dizaines d'appels et de messages. **Tous ne se valent pas.** Un acheteur sérieux et finançable ne ressemble pas à un curieux du dimanche, et le savoir vous épargne des heures de visites inutiles — et surtout, vous évite de signer un compromis avec un acheteur qui ne pourra pas honorer.

Les questions à poser dès le premier contact (par téléphone ou message, avant la visite) :

1. « **Quel est votre projet ?** » → résidence principale, investissement locatif, résidence secondaire ? Cela vous dit immédiatement à qui vous parlez.
2. « **Avez-vous déjà visité d'autres biens dans le quartier ?** » → un acheteur qui a visité 5-10 biens est mûr ; un acheteur qui démarre sa recherche a encore besoin de 2-3 mois.

3. « **Avez-vous un bien à vendre avant d'acheter ?** » → critique. Un acheteur « sous condition de vente de son bien actuel » est nettement plus risqué et plus lent qu'un acheteur libre.
4. « **Avez-vous déjà vu votre banque ou un courtier ?** » → un acheteur avec une simulation de prêt en main est sérieux. Un acheteur qui « doit voir » sa banque est à un stade très en amont.
5. « **Quand souhaiteriez-vous signer ?** » → l'horizon de l'acheteur doit correspondre à votre projet.

Les signaux d'alerte (dossier fragile)

Signal	Alerte	Que faire
Acheteur sans simulation bancaire après 2 visites	Modéré	Demander accord de principe avant compromis
« Sous condition de vente » de son bien actuel	Fort	Compromis = clause « vente avant le [date] » obligatoire
Apport personnel < 10 % du prix	Modéré	Risque de refus de prêt à 30-40 % en 2026
Refuse de communiquer revenus / dossier	Fort	Stop. Accord de principe obligatoire avant compromis
Questions très en aval (taxes, notaire) sans avoir parlé prix	Faible	Probablement un curieux
Veut visiter sans préciser son projet	Faible	Probablement un voisin. Visites groupées
Plusieurs visites mais aucune offre après 2 mois	Modéré	Acheteur qui hésite ou benchmark

Ce que vous devez exiger avant un compromis :

- Une **simulation de prêt** ou un **accord de principe** de la banque
- La **preuve de l'apport personnel** (avis d'imposition, attestation bancaire, ou plan de financement détaillé)
- Le **délai prévu pour la signature** (pour caler les conditions suspensives)

Un acheteur sérieux **fournit tout ça sans rechigner**. Un acheteur qui hésite à transmettre son dossier financier est un acheteur qui n'achètera pas, ou qui plantera le compromis en cours de route.

Spécifique Lille / MEL

En 2025, sur la MEL, **environ 12 à 15 % des compromis échouent en phase financement**. Causes principales : refus de prêt, vente du bien existant qui n'aboutit pas, conditions suspensives non levées. Sécuriser votre acheteur en amont vous évite 2 à 4 mois de vente immobilisée pour rien.

Erreur fréquente

Accepter une offre « au prix » sans vérifier le dossier financier. En PAP, une offre au prix vous engage juridiquement. Si l'acheteur ne peut finalement pas financer, vous repartez à zéro — avec un bien qui a déjà « tourné » sur le marché, donc fragilisé. Vérifiez toujours la solidité du dossier **avant** d'accepter formellement l'offre.

Partie 5 — Les visites : là où se joue la décision

Vous avez fait le plus dur : prix juste, dossier complet, bien préparé, annonce qui convertit, premiers contacts qualifiés. **Place à la phase la plus émotionnelle et la plus décisive de toute la vente : les visites.** Une visite réussie transforme un contact tiède en offre concrète. Une visite ratée fait fuir un acheteur qui ne reviendra pas. Et la différence entre les deux ne tient pas à la chance — elle tient à la préparation et à votre comportement pendant les 30 minutes que dure une visite type.

5.1 Préparer la visite avant que la sonnette ne sonne

90 % de la réussite d'une visite se joue avant que l'acheteur n'arrive. Pas pendant. Pas après. Avant.

Voici la checklist à dérouler **systematiquement**, 2 heures avant chaque visite :

À J-2 heures

- Aérer toutes les pièces 20 à 30 minutes (les odeurs sont le premier point bloquant inconscient — cuisine, animaux, tabac, humidité). Refermer ensuite.
- Allumer toutes les lumières, même en plein jour. Une pièce éclairée paraît 30 % plus grande qu'une pièce dans la pénombre.
- Ouvrir tous les volets et rideaux.
- Régler la température à 20-21 °C en hiver, ouvrir les fenêtres 5 minutes avant l'arrivée en été pour rafraîchir.
- Sortir les animaux domestiques ou les confiner discrètement (un chien qui aboie ou un chat qui saute sur l'acheteur peut tuer une vente).

À J-1 heure

- Nettoyer rapidement les surfaces visibles (plan de travail cuisine, table de séjour, vasques sdb).
- Ranger les chaussures à l'entrée, les manteaux, les sacs.
- Faire les lits, replier les serviettes dans la salle de bain.
- Vider l'évier, lancer le lave-vaisselle ou le décharger.
- Sortir les poubelles si elles sont visibles.

À J-15 minutes

- Mettre une musique d'ambiance discrète (jazz instrumental, classique, piano) à volume très bas dans le séjour. Cela détend les visiteurs et masque les bruits parasites de l'immeuble.
- Allumer une bougie naturelle non parfumée ou diffuser une odeur très subtile (vanille, lin frais — JAMAIS fleur d'oranger, lavande forte, pin). Aucune odeur reste l'option la plus sûre.
- Préparer le dossier vendeur sur la table : diagnostics, plans, charges, derniers PV d'AG. Le voir prêt sécurise l'acheteur dès l'entrée.
- Vérifier votre tenue : vous devez être présentable mais pas « endimanché ». L'acheteur doit se sentir reçu comme un invité, pas comme un client.

Spécifique Lille / MEL

Pour les biens orientés ouest ou nord (typique des maisons 1930 en rangée), **planifiez les visites en début d'après-midi** (14h-16h) pour capter la lumière maximale. Pour les biens plein sud (Saint-Maurice-Pellevoisin, Marcq, Lambersart), c'est l'inverse : la fin de matinée (10h-12h) met en valeur la luminosité avant que le soleil ne tape trop fort en été.

Erreur fréquente

Cuisiner avant une visite, même un repas simple. L'odeur de friture, d'oignon, de poisson ou même de café reste 4 à 6 heures dans un appartement. Beaucoup de visiteurs ne savent pas formuler pourquoi le bien ne leur a « pas plu » : c'était cela. Pas de cuisine dans les 4 heures précédant une visite.

5.2 Le déroulé d'une visite réussie : trajectoire, ce qu'on dit, ce qu'on tait

Une visite immobilière, ça se chorégraphie. Pas dans un sens manipulateur — dans le sens où vous savez exactement où vous emmenez le visiteur, ce que vous lui montrez à chaque étape, et quand vous parlez ou pas.

La règle d'or : commencez et terminez par le point fort du bien. En psychologie, c'est l'effet de primauté et de récence — on retient ce qui ouvre et ce qui ferme une expérience. Si votre point fort est le séjour avec terrasse, commencez par là, faites le tour du bien, et terminez par là. Si c'est la cuisine refaite à neuf, faites la même chose.

Le déroulé type d'une visite (25-35 minutes)**Minutes 0-3 — Accueil et premier contact**

- Accueillez à la porte, présentation rapide et chaleureuse. Évitez les « tournées » de tout le monde.
- Proposez un verre d'eau (pas un café, qui crée une obligation de rester).
- Demandez ce qu'ils cherchent en quelques mots, **écoutez plus que vous ne parlez** à ce moment-là. C'est là que vous apprenez ce qui fera mouche dans la suite.

Minutes 3-20 — Le tour du bien

- Commencez par la pièce la plus séduisante.
- Avancez d'un rythme posé, **laissez les visiteurs ouvrir les portes eux-mêmes** quand ils en ont envie. Ils doivent se sentir chez eux, pas guidés.
- Pour chaque pièce, dites 2-3 phrases maximum : la surface, ce qui s'y passe, un élément différenciant (« le radiateur a été changé en 2023 », « cette fenêtre donne plein sud »).
- **Tabou absolu** : ne dénigrez jamais un autre bien que vous avez visité, n'évoquez pas les voisins, ne parlez pas en mal du quartier « d'avant ».

Minutes 20-30 — La fin de visite

- Terminez sur le point fort, puis revenez dans le séjour ou la cuisine.

- **Asseyez-vous avec eux** si vous sentez l'intérêt. Posez votre dossier sur la table.
- C'est le moment de répondre à leurs questions concrètes (charges, diagnostics, copro, travaux, voisinage, écoles, métro).
- Ne jamais dire le mot « prix » en premier. Laissez-les amener le sujet.

Minutes 30-35 — La sortie

- Remerciez sincèrement.
- Une phrase utile : « *N'hésitez pas à revenir avec votre famille / votre conjoint / un proche si vous voulez confirmer votre ressenti.* » Cela ouvre la porte à une 2e visite, étape souvent décisive.
- **Ne demandez jamais leur impression à chaud à la porte.** Cela les met mal à l'aise et amène souvent un « on va réfléchir » qui n'engage à rien.

Ce qu'on dit (et qu'on ne dit pas)

À dire (factuel)	À éviter (jugement)
« La chaudière a été changée en 2023 »	« C'est une bonne affaire »
« Les charges sont de 1 200 € par an »	« Les charges sont raisonnables »
« Le quartier est calme, principalement résidentiel »	« Vous serez bien ici »
« Cette pièce est exposée plein sud »	« Quelle belle pièce ! »
« Voici le dernier DPE »	« Le DPE est bon, ne vous inquiétez pas »
« Quelle est votre échéance ? »	« Vous achetez vite ? »

La règle générale : **factuel plutôt que laudatif**. L'acheteur juge par lui-même. Si vous le complimentez à sa place (« Ce salon est magnifique »), vous le mettez sur la défensive.

Spécifique Lille / MEL

Sur les maisons 1930 lilloises, **valorisez systématiquement les éléments d'origine** (cheminées, parquets, moulures, carreaux ciment) qui sont devenus de vrais arguments de vente en 2025-2026. Beaucoup d'acheteurs achètent justement pour ces éléments. Si votre bien en a, mentionnez-les avec un « ce parquet est d'origine, années 1930, en chêne massif ».

Erreur fréquente

Trop parler. La règle est simple : **plus vous parlez, moins vous écoutez, et moins vous saurez quoi dire pour les convaincre**. Le bon ratio : 30 % vous parlez, 70 % vous écoutez et vous observez. Les vendeurs qui « rentrent » dans la vente sont ceux qui se taisent le plus.

5.3 Les 8 questions auxquelles vous devez savoir répondre du tac au tac

Les acheteurs sérieux posent toujours les mêmes 8 questions. **Si vous bafouillez sur l'une d'elles, vous perdez en crédibilité instantanément.** Préparez vos réponses à l'avance, écrites au besoin, et répétez-les jusqu'à ce qu'elles sortent naturellement.

1. « Pourquoi vendez-vous ? »

La pire réponse : « Parce que ça ne nous plaît plus » ou « On a des problèmes avec les voisins ». La bonne réponse est honnête, courte, et **rationnelle** : mutation, agrandissement de la famille, succession, déménagement, projet d'investissement ailleurs. Pas de drame, pas de mystère.

2. « Combien font les charges ? »

Connaître **le montant exact annuel**, sa décomposition (chauffage / eau / entretien / honoraires syndic / fonds de travaux ALUR) et l'évolution sur 3 ans. Si les charges ont augmenté, savoir pourquoi (ravalement, refonte chauffage, etc.).

3. « Combien est la taxe foncière ? »

Connaître le montant à l'euro près. Avoir le dernier avis prêt à montrer.

4. « Y a-t-il des travaux votés ou à venir en copro ? »

Mention obligatoire. Tout cacher est juridiquement risqué (vice du consentement). Présenter les choses factuellement avec le PV d'AG en main : « *Ravalement voté en AG 2024, montant total 80 000 €, ma quote-part 4 800 €, j'ai déjà payé 2 400 €.* »

5. « Quelle est l'orientation ? »

Connaître l'orientation de chaque pièce principale. « *Le séjour et la chambre principale sont plein sud, la cuisine et la 2e chambre côté nord-est.* »

6. « Comment est le voisinage / la copropriété ? »

Honnête sans dramatiser. « *Une copropriété de 12 lots, plutôt jeune, AG calmes, aucun contentieux.* » Si conflits existants : ne pas mentir, mais relativiser et présenter les faits.

7. « Quel est le DPE et la consommation annuelle estimée ? »

La lettre + le chiffre en kWh/m²/an + l'estimation des coûts énergétiques en € (mention obligatoire depuis 2022). Ces chiffres sont sur votre DPE.

8. « Êtes-vous ouvert à la négociation ? »

La réponse-piège. Ne jamais répondre « oui » ni « non » directement. La bonne formulation : « *Le prix a été fixé après une étude attentive du marché. Je suis ouvert à recevoir une offre écrite et à en discuter sur cette base.* » Vous ne fermez pas la porte, vous ne lâchez rien, et vous reprenez la main en demandant une offre écrite.

Spécifique Lille / MEL

Une 9e question revient souvent sur la MEL : « **Le bien est-il dans une zone inondable / SLGRI / PPRI ?** » Une partie de Lille (Vauban, Bois-Blancs, Lille-Sud) et plusieurs communes en bordure de la Deûle (Wambrechies, Marquette, Saint-André) sont concernées. Consultez l'ERP de votre bien (gratuit sur georisques.gouv.fr) pour

répondre précisément.

Erreur fréquente

Improviser sur le DPE. « *Je crois qu'on est en D, ou peut-être E, je ne sais plus.* » Cette réponse, pourtant banale, fait fuir 30 % des acheteurs. Ils déduisent que vous êtes flou, donc peu fiable. Connaissez votre DPE par cœur et présentez-le naturellement.

5.4 Lire le visiteur et exploiter chaque compte-rendu

Après chaque visite, vous savez deux choses : ce que vous avez dit, et ce que l'acheteur vous a renvoyé. **Apprendre à lire les signaux** vous fait gagner un temps fou — vous identifiez les vrais acheteurs, vous comprenez ce qui bloque les autres, et vous ajustez votre stratégie.

Les signaux d'un acheteur intéressé (intérêt fort)

Signal	Interprétation
Repassé plusieurs fois dans la même pièce	Se projette mentalement
Mesure les pièces / vérifie les hauteurs sous plafond	Pense déjà mobilier
Pose des questions très concrètes (BAL, parking, branchements)	Imagine sa vie sur place
Demande à voir une pièce 2 fois	Hésite mais s'intéresse vraiment
Demande l'adresse exacte des écoles ou commerces	Famille en cours de décision
Sort le téléphone pour vérifier le quartier sur une carte	Se renseigne sérieusement
Demande à revenir avec un proche (conjoint, parent)	Étape décisionnelle classique

Les signaux d'un acheteur tiède ou pas intéressé

Signal	Interprétation
Visite rapide, regard balayant	Disqualifié dès l'entrée
Questions très générales (« la vie de quartier ? »)	N'est pas dans l'achat concret
Critique frontale (« la cuisine est petite »)	Objection à traiter, ou hors budget
Ne s'assoit pas, n'enlève pas son manteau	Reste dans une posture de retrait

Signal	Interprétation
Pas de question sur charges, taxes, copropriété	Pas en mode acheteur sérieux
« C'est très joli, on va réfléchir » à la porte	Formule polie de désengagement

Que faire après chaque visite

Notez immédiatement (smartphone, carnet) :

- Le nom, le profil acheteur (RP, investissement, RP secondaire), le timing
- Les 3 réactions marquantes (positives ET négatives)
- Ce qui a coincé (le cas échéant)
- Votre estimation subjective de leur niveau d'intérêt sur une échelle 1-5

Si la visite a été tiède : ne relancez pas avant 3-4 jours. Au-delà, c'est intrusif. Une fois, par message court : « *Je voulais m'assurer que vous aviez bien reçu tous les documents. N'hésitez pas si vous avez la moindre question.* » Pas de « alors, c'était comment ? » — c'est mendier une réponse.

Si la visite a été chaude : envoyez dans la journée un message court avec **2 informations utiles** que vous n'avez peut-être pas eu le temps de transmettre (lien vers le PV d'AG, document complémentaire, dernier DPE). C'est l'occasion de rester présent sans pression.

Spécifique Lille / MEL

Sur les T2/T3 visités par des investisseurs, **80 % des décisions se prennent en moins de 48 h**. Pas de relance après 48 h = pas d'achat. Sur les biens familiaux, le délai de décision moyen est de 7 à 15 jours, parfois bien plus en cas de couple à convaincre.

Erreur fréquente

Tenir un fichier mental des visiteurs. Au bout de 10 visites, vous mélangez tout. Tenez un tableau papier ou Excel simple : nom, date, profil, score d'intérêt, prochaine action. Ça vous sauve plusieurs ventes.

Partie 6 — Offre, négociation, sécurisation

Vous y êtes. Un acheteur fait une offre. **C'est rarement la fin de la vente, c'est plus souvent le début de sa partie la plus délicate.** Une offre acceptée trop vite vous coûte de l'argent. Une offre rejetée trop sec vous coûte le client. Une offre acceptée sur un dossier fragile vous coûte 3 mois et la fragilisation de votre bien sur le marché. Cette partie vous donne le mode d'emploi.

6.1 Anatomie d'une offre solide : montant, financement, conditions

Une offre d'achat sérieuse est **écrite** et contient au minimum **six éléments**. Si l'un d'eux manque, c'est une intention, pas une offre — et vous ne devez ni l'accepter, ni la traiter comme telle.

Les 6 éléments d'une offre d'achat valide

1. **Identité complète de l'acheteur** : nom, prénom, adresse, situation familiale (si plusieurs acheteurs : tous mentionnés)
2. **Désignation précise du bien** : adresse, lot de copro éventuel, surface
3. **Prix proposé** en chiffres et en lettres
4. **Modalités de financement** : apport personnel, montant du prêt envisagé, banque consultée
5. **Conditions suspensives** demandées (obtention du prêt, vente du bien actuel, etc.)
6. **Durée de validité de l'offre** (en général 7 à 10 jours)

Une offre **orale** ne vous engage à rien — et n'engage rien non plus. C'est juste un signal d'intérêt. Demandez systématiquement une offre écrite, par email ou par courrier. Et **ne signez jamais une offre dans la précipitation**, même au prix : prenez 24 à 48 h pour vérifier les éléments du dossier.

Erreur fréquente

Accepter « moralement » une offre par téléphone avec un « *je suis d'accord, faites-moi parvenir le compromis* ». Juridiquement, vous venez de vous engager. Si vous changez d'avis (autre offre supérieure 48 h plus tard, par exemple), l'acheteur peut vous poursuivre. **Toute acceptation passe par écrit, après vérification complète.**

6.2 Négocier sans casser la vente : marges acceptables, leviers réels

La négociation immobilière n'est pas un combat. C'est une **danse**. Le but n'est pas que l'un gagne et l'autre perde — c'est qu'on aboutisse à un prix où **tout le monde signe le compromis et va jusqu'au notaire**. Beaucoup de ventes échouent parce que le vendeur a « gagné » la négociation mais a humilié ou braqué l'acheteur, qui se rétracte dans les 10 jours.

Les marges de négociation observées sur la MEL en 2025

Type de bien	Marge moyenne (vente / prix initial)
Hyper-centre Lille (Vieux-Lille, République, Vauban)	-1 à -3 %
Lille périphérique (Saint-Maurice, Fives, Bois-Blancs)	-3 à -5 %
Maisons familiales Marcq / Lambersart / La Madeleine	-4 à -6 %
Croix / Wasquehal / Mons	-5 à -7 %
Roubaix / Tourcoing centre	-6 à -10 %
Biens avec DPE F ou G (toutes communes)	-8 à -15 %
Biens avec travaux importants (toutes communes)	-10 à -20 %

Ces fourchettes sont des **ordres de grandeur statistiques**, pas une obligation. Un bien parfaitement préparé et juste prix peut partir au prix exact d'affichage. Un bien mal positionné peut descendre bien au-delà.

Les 5 règles de la négociation

Règle 1 — Ne réagissez jamais immédiatement à une offre. Même si elle vous va, prenez 24 h. Cela calme votre émotion (positive ou négative) et signale à l'acheteur que vous traitez sa proposition avec sérieux, pas avec urgence.

Règle 2 — Faites toujours une contre-proposition, jamais un « non ». Si l'offre est à 290 000 € sur un bien affiché 320 000 €, ne dites pas « c'est trop bas ». Dites « *Je peux descendre à 312 000 € au vu de votre dossier solide* ». Vous gardez la main, l'acheteur a quelque chose à négocier en retour.

Règle 3 — Justifiez chaque chiffre. « *Je peux faire un effort de 5 000 € au vu de la solidité de votre dossier de financement* » est mille fois plus efficace que « *je peux descendre de 5 000 €* ». Le justificatif transforme une concession en signal de respect mutuel.

Règle 4 — Ne descendez jamais en dessous de votre prix plancher net vendeur. C'est la limite que vous avez fixée en section 1.4. En dessous, vous perdez de l'argent — mieux vaut ne pas vendre que de vendre à perte.

Règle 5 — Utilisez le temps comme allié, pas comme ennemi. Si vous êtes en début de mise en vente (semaines 1 à 4), vous avez encore du temps devant vous : tenez bon. Si vous êtes au-delà de 8 à 10 semaines sans offre, votre prix est probablement trop haut — négociez plus largement.

Les leviers concrets pour préserver le prix

- **L'effet « dossier »** : valoriser un acheteur avec apport élevé et accord de principe en main vaut un geste de 1 à 2 %. C'est rationnel : moins de risque d'échec compromis.
- **L'effet « délai »** : un acheteur prêt à signer le compromis sous 15 jours et l'acte authentique sous 60 jours mérite une concession (économies de portage : taxes, charges, etc.).

- **L'effet « as-is »** : un acheteur qui s'engage à reprendre le bien en l'état, sans demande de travaux préalables, vaut une légère concession.

À l'inverse, méfiez-vous des **acheteurs qui négocient de manière agressive dès la première offre** : c'est souvent l'annonce d'une négociation au compromis (sur les diagnostics) et à la signature (énième révision). Les meilleurs acheteurs sont rarement ceux qui négocient le plus.

Spécifique Lille / MEL

Sur la MEL, la « **négociation symbolique** » est **culturellement attendue**. Même un acheteur prêt à acheter au prix demandera souvent un geste de 2 000 à 5 000 €, ne serait-ce que pour montrer qu'il négocie. Anticipez cela dans votre prix d'affichage : afficher 351 500 € sur un bien que vous voulez vendre 350 000 € est une stratégie classique et efficace.

Erreur fréquente

Accepter une première offre basse « pour ne pas perdre l'acheteur ». Beaucoup de vendeurs paniquent quand la première offre arrive très bas, et acceptent à 5 % de moins par peur de tout perdre. Erreur. Une première offre basse est presque toujours **un sondage** — l'acheteur teste votre solidité. Tenez votre prix avec une contre-proposition mesurée et **dans 70 % des cas, l'acheteur revient avec une offre meilleure dans les 5 jours**.

6.3 Plusieurs offres en même temps : éthique et stratégie

Si votre bien est correctement positionné, il n'est pas rare de recevoir **plusieurs offres en parallèle** dans les premières semaines. C'est un excellent signal de marché — mais ça réclame de l'éthique et de la méthode.

Ce qu'on peut faire (légalement et moralement)

- **Annoncer la concurrence aux acheteurs**, sans bluffer. Dire « *J'ai actuellement deux offres sur ce bien, je dois les analyser avant de revenir vers vous* » est honnête et légitime. Cela peut amener les acheteurs à améliorer leur offre.
- **Ouvrir un round d'enchères implicite** en demandant à chacun de fournir sa meilleure offre écrite avec délai court (48 h). Cette pratique est légale pour les ventes entre particuliers et fréquemment utilisée par les professionnels sur les biens très demandés.
- **Choisir au-delà du prix**. Une offre à 305 000 € avec dossier solide vaut souvent mieux qu'une offre à 312 000 € avec apport faible et conditions suspensives multiples. Le prix n'est qu'une variable parmi quatre (prix, dossier, conditions, délai).

Ce qu'on ne fait pas

- **Inventer une offre concurrente** pour faire monter les enchères. C'est moralement douteux, et juridiquement très risqué si l'acheteur découvre la manipulation après signature.

- **Accepter formellement plus d'une offre.** Une fois que vous acceptez une offre par écrit, vous êtes engagé. Toutes les autres doivent attendre, et vous devez refuser proprement si la première va au compromis.
- **Maintenir le suspense plus de 5 à 7 jours.** Au-delà, les acheteurs partent ailleurs ou se braquent.

Erreur fréquente

Refuser sèchement les offres non retenues. Vous pourriez en avoir besoin si la première vente échoue. Un refus poli, court, qui laisse la porte entrouverte (« *Votre offre était sérieuse, malheureusement nous avons retenu une autre proposition. Je reviendrai vers vous si la situation évolue* ») est toujours préférable.

6.4 Les pièges juridiques de l'acceptation

Quelques règles juridiques à connaître absolument avant d'accepter une offre.

Offre au prix : vous êtes engagé

C'est le piège classique de la vente en PAP. Selon l'article 1583 du Code civil, **dès que vous acceptez par écrit une offre au prix exact de l'annonce, la vente est juridiquement formée.** L'acheteur peut vous contraindre à signer le compromis. Si vous changez d'avis ensuite (autre acheteur plus solide, contexte familial, etc.), vous vous exposez à des dommages et intérêts.

Conséquence pratique : ne diffusez une annonce au prix exact que si vous êtes **prêt à vendre à ce prix à n'importe quel acheteur qui se présente avec une offre conforme.** Si vous voulez vous garder une marge de manœuvre, affichez 1 à 2 % au-dessus de votre prix cible.

L'effet protecteur de l'intermédiation

Cette mécanique juridique vaut pleinement pour la vente en PAP, où le vendeur reçoit et accepte directement les offres. **Lorsque le bien est commercialisé via un mandataire immobilier ou une agence titulaire d'un mandat**, l'équation change : les offres transitent par le professionnel, qui les qualifie, vérifie le dossier de financement de l'acheteur, et les présente au vendeur **pour décision.** Le vendeur conserve la liberté de choisir l'offre qui lui convient le mieux — y compris en refusant une offre au prix au profit d'une autre offre, même légèrement inférieure, mais jugée plus solide (meilleur dossier de financement, délais plus courts, moins de conditions suspensives). Cette latitude, qui paraît anodine, est l'un des avantages les plus concrets — et les plus méconnus — du recours à un mandat.

Spécifique Lille / MEL

Sur la MEL en 2025, sur les biens recevant 3 offres ou plus dans les 15 premiers jours (cas fréquent à Saint-Maurice-Pellevoisin, Vauban, Bois-Blancs, ou pour les T2/T3 d'investissement bien placés), **ce n'est presque jamais l'offre la plus haute qui se traduit par une vente finalisée.** C'est celle dont le dossier est le plus solide — apport élevé, accord de principe bancaire en main, conditions suspensives mesurées. Pouvoir la choisir librement vaut souvent plusieurs milliers d'euros à l'arrivée.

Acceptation tacite : attention aux échanges informels

Un email du type « *je suis d'accord, on signe quand ?* » peut constituer une acceptation valide juridiquement, même sans signature formelle. Tant que votre décision n'est pas prise, écrivez « *je prends bonne note de votre offre, je reviens vers vous d'ici 48 h après vérification* ». Pas plus.

La rétractation du vendeur : impossible après acceptation écrite

Contrairement à l'acheteur (qui a 10 jours de rétractation après signature du compromis, loi SRU), **le vendeur n'a aucun droit de rétractation** dès lors qu'il a accepté formellement une offre écrite. Si vous voulez revenir en arrière, vous devez convaincre l'acheteur d'accepter une rupture amiable — ou vous exposer à un procès.

Les conditions suspensives : à négocier, pas à subir

Les conditions suspensives sont les « si » qui peuvent faire échouer la vente. Celles à connaître :

- **Condition d'obtention du prêt** : quasi systématique. Négocier un délai réaliste (45 à 60 jours).
- **Condition de vente du bien actuel de l'acheteur** : à éviter sauf si vous n'avez pas le choix. Met votre vente en suspens pendant des mois.
- **Condition d'obtention d'un permis de construire** : à refuser sauf cas particulier (vente avec projet).
- **Condition liée à un préemption ou à un état hypothécaire** : techniques, gérées par le notaire.

Spécifique Lille / MEL

Plusieurs communes (Lille, Roubaix, Tourcoing, La Madeleine) ont mis en place un **droit de préemption urbain (DPU)** sur certaines zones. Cela signifie que la mairie a le droit, dans un délai de 2 mois après la déclaration d'intention d'aliéner (DIA), de se substituer à l'acheteur au prix proposé. Dans 99 % des cas, la mairie ne préempte pas — mais le délai retarde la vente. À anticiper.

Erreur fréquente

Accepter « vente sous condition de vente du bien de l'acheteur » sans clause de rachat. C'est la condition la plus risquée pour le vendeur : elle peut bloquer votre bien 3 à 6 mois sans certitude d'aboutir. Si vous l'acceptez, exigez **une clause de rachat** : vous pouvez continuer à présenter le bien à d'autres acheteurs, et si une offre ferme arrive, votre premier acheteur a 5 à 10 jours pour confirmer son achat (en levant la condition) ou se désister.

Partie 7 — Du compromis à la remise des clés

L'offre est acceptée. Le plus dur est fait ? **Pas exactement.** Sur la MEL, entre le compromis et la signature de l'acte authentique chez le notaire, **15 à 20 % des ventes échouent.** Cette dernière phase, qui dure 2 à 4 mois, demande autant d'attention que les précédentes — peut-être plus, parce qu'elle est moins glamour et qu'on a tendance à se reposer.

7.1 Compromis vs promesse de vente : ce qui vous engage vraiment

Il existe **deux contrats préliminaires** possibles entre l'offre acceptée et l'acte authentique. Chacun a ses spécificités.

Le compromis de vente (ou « promesse synallagmatique »)

C'est la forme la plus utilisée en France, et largement majoritaire sur la MEL.

- **Engagement réciproque** : le vendeur s'engage à vendre, l'acheteur s'engage à acheter.
- **Vaut vente** dès la signature (sous réserve des conditions suspensives).
- **Acheteur** : 10 jours de rétractation après réception du compromis signé (loi SRU).
- **Vendeur** : aucune rétractation possible.
- **Dépôt de garantie** : généralement 5 à 10 % du prix, séquestré chez le notaire ou l'agent immobilier.
- **Si l'acheteur se rétracte hors délai** (sans condition suspensive valide) : il perd le dépôt.
- **Si la condition suspensive n'est pas remplie** (refus de prêt par exemple) : le dépôt est restitué intégralement à l'acheteur.

La promesse unilatérale de vente (PUV)

Moins courante, mais possible.

- **Engagement unilatéral du vendeur** : il « réserve » le bien à l'acheteur pendant une période donnée.
- **L'acheteur n'est pas engagé** à acheter — il a une « option » qu'il peut lever ou non.
- L'acheteur verse une **indemnité d'immobilisation** (généralement 10 %), qu'il perd s'il ne lève pas l'option.
- Doit être **enregistrée aux impôts** dans les 10 jours (sinon nulle).
- Coûte plus cher en frais d'enregistrement.

Notre recommandation : sauf cas particulier (vente complexe, bien rare, montage spécifique), **privilégiez le compromis.** C'est plus simple, plus engageant pour les deux parties, et c'est la norme du marché.

7.2 Conditions suspensives : lesquelles accepter, lesquelles négocier

Les conditions suspensives sont des **événements qui doivent se réaliser** pour que la vente devienne définitive. Si une condition n'est pas levée dans le délai prévu, la vente est annulée et chacun récupère ses billes (sauf pénalités contractuelles).

Le tableau des conditions suspensives types

Condition	Quasi-obligatoire ?	Délai standard	Risque vendeur
Obtention du prêt par l'acheteur	Oui (Loi Scrivener)	45 à 60 jours	Faible si dossier vérifié
Vente préalable du bien actuel de l'acheteur	Non, à éviter	90 à 180 jours	Très élevé
Obtention d'un permis de construire	Selon projet	90 à 120 jours	Élevé
Absence d'opposition au droit de préemption	Quasi-obligatoire (DPU)	60 à 75 jours	Faible
Absence de servitudes graves	Standard	30 jours	Faible
État hypothécaire conforme	Standard	30 jours	Faible

Ce que vous pouvez négocier sur la condition de prêt

- **Le délai** : 45 jours est court mais possible avec un acheteur déjà bien préparé. 60 jours est confortable. **Au-delà, refusez** (l'acheteur a tout son temps pour changer d'avis).
- **Le montant maximum du prêt** : « *Condition suspensive d'obtention d'un prêt de 250 000 € maximum* ». Sans précision, l'acheteur peut prétendre attendre des conditions plus avantageuses qu'il ne trouve nulle part.
- **Le taux maximum d'intérêt** : « *Au taux maximum de 4,5 %* ». Sans plafond, l'acheteur peut refuser tous les prêts proposés sous prétexte que le taux ne lui convient pas.
- **La présentation des refus** : exiger que tout refus soit attesté par écrit et que l'acheteur démontre avoir consulté au moins 2 banques.

Le piège classique : la « fausse » non-obtention de prêt

Un acheteur qui change d'avis peut chercher à « rater » volontairement sa demande de prêt (en surdimensionnant sa demande, en présentant un dossier négligé). C'est juridiquement une faute, mais difficile à prouver. **La meilleure défense est en amont** : conditions précises dans le compromis (montant, taux, délais), exiger la consultation de plusieurs banques, et vérifier la solidité du dossier avant compromis.

Erreur fréquente

Accepter « vente sous condition de vente du bien actuel » sans clause de rachat. Voir 6.4 ci-dessus. Refusez ou imposez une clause de rachat. Sans cela, vous mettez votre vente en stand-by pendant 3 à 6 mois avec une probabilité d'échec de 25 à 35 %.

7.3 Le délai de rétractation et la phase financement

Une fois le compromis signé, vous entrez dans une **phase d'attente structurée** de 2 à 3 mois. Voici la chronologie exacte.

Jour 0 — Signature du compromis

Compromis signé par les deux parties, devant notaire ou sous seing privé. L'acheteur verse l'acompte (5 à 10 %), séquestré chez le notaire.

Jour 0 à Jour 10 — Délai de rétractation de l'acheteur (loi SRU)

L'acheteur reçoit le compromis signé en LRAR. À partir de la réception, il dispose de **10 jours calendaires** pour se rétracter **sans motif et sans pénalité**. C'est la phase la plus risquée pour vous — il suffit d'un coup de stress, d'un proche qui décourage, et l'acheteur peut tout annuler. **Conseil** : restez courtois et joignable, ne mettez aucune pression pendant ces 10 jours.

Jour 10 à Jour 30 — Constitution du dossier de prêt par l'acheteur

L'acheteur dépose son dossier dans une ou plusieurs banques. C'est aussi le moment où le **notaire constitue l'état hypothécaire** et fait toutes les vérifications administratives (urbanisme, servitudes, copropriété).

Jour 30 à Jour 60 — Instruction du prêt

Les banques instruisent. C'est la phase qui peut déraiser :

- **Refus de la banque** : motivé par le profil de l'acheteur, le montant, l'apport, le taux d'endettement (35 % max depuis le HCSF). 12 à 15 % des prêts immobiliers sont refusés en 2025-2026.
- **Demande de garanties supplémentaires** : caution, hypothèque, modification de l'apport.
- **Allongement du délai** : dans 30 % des dossiers complexes, l'instruction dépasse 45 jours.

Spécifique Lille / MEL

Sur la MEL, les **courtiers immobiliers** sont devenus incontournables pour sécuriser les financements (Cafpi, Vousfinancer, Empruntis, In&Fi, Meilleurtaux ont des agences à Lille). Un acheteur qui passe par un courtier a en moyenne **2 semaines de gagnées et 30 % de chances supplémentaires d'obtenir son prêt**. Si votre acheteur n'a pas de courtier, suggérez-lui d'en consulter un — c'est gratuit pour lui (commission payée par la banque) et c'est dans votre intérêt commun.

Jour 60 à Jour 90 — Levée de la condition suspensive et préparation de l'acte

L'acheteur reçoit son **offre de prêt définitive**, qu'il doit accepter (délai de 11 jours de réflexion obligatoire après réception). Puis il transmet l'acceptation au notaire, qui prépare l'acte authentique.

Jour 90 à Jour 120 — Signature de l'acte authentique

Date fixée par le notaire, généralement 2 à 4 semaines après réception de l'offre de prêt acceptée. C'est le grand jour : signature, paiement, remise des clés.

Total : 90 à 120 jours en moyenne entre compromis et acte. Plus rapide si dossier simple, plus long en cas de complications (succession, indivision, copropriété complexe).

7.4 La signature notariée : déroulé, paiement, remise des clés

Le **jour J de la signature** est presque toujours plus simple qu'on l'imagine. Le notaire a tout préparé, les chiffres sont calés, votre rôle est essentiellement de relire et signer.

Ce qui se passe le jour J

- **Arrivée chez le notaire** : prévoir 1h30 à 2h pour la séance.
- **Présence obligatoire** : les deux parties (vendeur et acheteur) ou leurs représentants munis d'une procuration notariée.
- **Lecture de l'acte** : le notaire lit ou résume les points clés (parties, désignation du bien, prix, modalités de paiement, garanties, servitudes).
- **Signatures** : électroniques le plus souvent, parfois manuscrites.
- **Versement du prix** : déjà virés au notaire en amont, les fonds sont libérés au moment de la signature. Vous recevez votre virement dans les 24 à 48 h qui suivent (jamais le jour même, c'est normal — le notaire fait les vérifications finales).
- **Remise des clés** : matérielle, devant le notaire ou sur place ensuite.

Ce que vous touchez réellement (et quand)

Montant	Calendrier
Prix de vente brut	À la signature, déjà chez le notaire
Dépôt de garantie initial	Imputé sur le prix, vous récupérez le solde
Remboursement du capital restant dû à votre banque	Géré directement par le notaire
Honoraires de votre intermédiaire (si non payés par l'acheteur)	Déduits par le notaire
Indemnité de remboursement anticipé (le cas échéant)	Déduite par votre banque
Plus-value immobilière (le cas échéant)	Prélevée par le notaire avant virement
Virement final au vendeur	24 à 48 h après signature

Ce qu'il faut prévoir le jour J

- Pièce d'identité valide
- RIB de votre compte personnel pour recevoir le virement
- Toutes les clés du bien (porte, boîte aux lettres, cave, garage, télécommande de portail)
- Les notices et garanties d'équipements (chaudière, alarme, électroménager s'il reste)
- Les derniers compteurs (eau, électricité, gaz) photographiés ou relevés
- Si copro : badge, vigik, clés communes

Erreur fréquente

Oublier de prévenir les fournisseurs (énergie, eau, internet, assurances). Le jour J, vous

devez clore vos contrats sur place. Sinon, vous continuez à payer pendant des semaines pour un bien qui n'est plus à vous. Faites une checklist 15 jours avant la signature et résiliez/transférez tout ce qui doit l'être.

7.5 Fiscalité du vendeur : plus-value, exonérations, cas particuliers

C'est souvent le **dernier sujet abordé**, et c'est souvent celui qui réserve les pires surprises. La fiscalité de la vente immobilière dépend du type de bien et de la durée de détention. Voici les règles essentielles.

Cas 1 — Résidence principale : exonération totale

Si le bien vendu est votre **résidence principale au jour de la vente** (ou si vous l'avez quittée moins de 12 mois avant la mise en vente, et que la vente intervient dans un délai raisonnable), vous êtes **totale­ment exonéré de plus-value et de prélèvements sociaux**. Quel que soit le gain.

Cas 2 — Tous les autres biens : plus-value imposable

Pour les **résidences secondaires, biens locatifs, biens reçus en succession**, la plus-value brute est imposée à :

- **19 %** d'impôt sur le revenu (taux forfaitaire)
- **17,2 %** de prélèvements sociaux
- Soit **36,2 %** au total

Comment se calcule la plus-value imposable

Plus-value brute = Prix de vente – Prix d'acquisition (acte + frais + travaux justifiés)

Plus-value nette = Plus-value brute – Abattements pour durée de détention

Les abattements pour durée de détention sont massifs :

Durée de détention	Abattement IR	Abattement PS
0-5 ans	0 %	0 %
6-21 ans	+6 % par an	+1,65 % par an
22e année	+4 %	+1,60 %
22 ans	100 % (exo IR)	—
23-30 ans	—	+9 % par an
30 ans	—	100 % (exo PS)

Conséquence pratique : un bien locatif détenu **plus de 22 ans** est **exonéré d'impôt sur le revenu sur la plus-value** ; **plus de 30 ans** : exonéré aussi de prélèvements sociaux. **Avant 22 ans**, comptez fiscalement.

Exonérations spécifiques à connaître

- **Première cession d'un logement autre que la résidence principale**, sous conditions (réemploi en résidence principale dans les 24 mois) : exonération partielle possible.
- **Vente d'un bien dont le prix est inférieur à 15 000 €** : exonération.
- **Cession par un retraité ou un titulaire d'une carte d'invalidité** sous conditions de revenus : exonération.
- **Vente à un organisme HLM** : exonération.
- **Cession à un proche** : pas d'exonération mais peut entrer dans une logique de donation/succession qui change la fiscalité.

Surtaxe sur les plus-values élevées

Si votre **plus-value imposable dépasse 50 000 €**, une surtaxe progressive de 2 à 6 % s'ajoute, payée également au notaire. Cela concerne surtout les ventes de biens haut de gamme ou les ventes d'investissement après forte plus-value.

Spécifique Lille / MEL

Sur les biens d'investissement achetés à Lille-centre, Wazemmes, Fives ou Bois-Blancs **entre 2005 et 2015**, et revendus en 2026, les plus-values brutes peuvent atteindre 50 à 120 % du prix d'achat. Faites simuler votre **plus-value nette après abattements** avant de fixer votre prix d'affichage : la fiscalité peut représenter 15 à 25 % du gain brut.

Erreur fréquente

Découvrir la plus-value à payer le jour de la signature. Le notaire prélève automatiquement, et c'est parfois un choc de 20 000 à 40 000 €. **Faites une simulation 2-3 mois en amont** auprès de votre notaire ou via un simulateur officiel (impots.gouv.fr). Cela vous évite la mauvaise surprise et vous permet d'ajuster votre stratégie.

Partie 8 — Cas particuliers fréquents à Lille / MEL

Tous les vendeurs ne sont pas dans la situation standard « résidence principale en pleine propriété, libre d'occupation, en bon état, DPE D ». **Une part importante des ventes sur la MEL relève de cas particuliers** : bien occupé par un locataire, copropriété complexe, DPE F ou G, succession ou divorce, immeuble de rapport. Chacun a ses règles, ses pièges, ses leviers.

8.1 Vendre un bien occupé par un locataire

Vendre votre bien locatif **avec son locataire en place** est tout à fait légal et fréquent — c'est même la situation par défaut pour les investisseurs qui achètent à Lille. Mais elle change tout : profil acheteur, prix, fiscalité, délais.

Trois scénarios possibles

Scénario A — Vendre occupé à un investisseur. Vous conservez le locataire jusqu'à la fin du bail. L'acheteur reprend le bail en l'état. **Décote prix de 5 à 15 %** par rapport à la valeur libre, car l'acheteur ne peut pas habiter ni revaloriser immédiatement le loyer.

Scénario B — Vendre libre après congé pour vente. Vous donnez congé à votre locataire **6 mois avant la fin du bail** (pour les baux nus) ou **3 mois avant** (pour les baux meublés). Vous récupérez le bien libre, vous le vendez à sa pleine valeur. Procédure encadrée : courrier recommandé avec motif « congé pour vente », droit de préemption du locataire pendant 2 mois au prix proposé.

Scénario C — Vendre libre avec accord du locataire. Le locataire accepte de partir avant la fin du bail moyennant compensation (3 à 6 mois de loyer en général). Plus rapide mais coûte de l'argent.

Critère	Vendu occupé	Vendu libre
Prix de vente	-5 à -15 %	Prix de marché
Délai de mise en vente	Immédiat	3 à 6 mois (préavis)
Profil acheteur	Investisseurs uniquement	Tous
Visites possibles	Sous conditions	Libres
Risque procédural	Faible	Modéré (contestation congé)

Spécifique Lille / MEL

L'**encadrement des loyers** s'applique à Lille intra-muros depuis 2020. Un acheteur investisseur qui reprend votre bien occupé vérifiera systématiquement que **le loyer en cours est conforme au loyer de référence majoré** publié chaque année par la préfecture. Si votre loyer est supérieur sans complément justifié, l'acheteur le saura et exigera une décote. **Conseil** : vérifiez la conformité de votre loyer avant la mise en vente sur le site officiel de la DRIHL Hauts-de-France.

Erreur fréquente

Donner congé pour vente sans respecter scrupuleusement la procédure (forme, délais, motif, droit de préemption). Un congé contesté par le locataire peut être annulé par le juge, vous immobilisant pour des mois. Faites-vous accompagner par un notaire ou un juriste pour la rédaction du congé.

8.2 Vendre en copropriété : documents Loi ALUR et droits de préemption

90 % des biens vendus sur Lille intra-muros sont en copropriété. La vente d'un lot copro suit des règles précises qui peuvent rallonger les délais et faire échouer la vente si elles sont mal anticipées.

Le dossier ALUR obligatoire (loi du 24 mars 2014)

À fournir à l'acheteur **avant la signature du compromis**, sous peine de faire courir le délai de rétractation à partir de la remise effective :

- Règlement de copropriété et état descriptif de division
- Carnet d'entretien de l'immeuble
- 3 derniers PV d'assemblée générale
- État daté pré-vente (fourni par le syndic, payant)
- Diagnostic technique global (DTG) si l'immeuble a plus de 10 ans
- Montant des charges courantes des 2 derniers exercices
- Travaux votés en AG non encore exécutés
- Fonds de travaux ALUR : montant disponible et part vendeur

Le coût de l'état daté pré-vente sur la MEL : entre 380 € (plafond légal pour les « petits » syndics) et 600 € selon les pratiques. Délai : **2 à 6 semaines selon le syndic**, à anticiper absolument.

Les droits de préemption à connaître

Sur Lille et plusieurs communes de la MEL (Roubaix, Tourcoing, La Madeleine, Wattrelos), un **droit de préemption urbain (DPU)** existe sur certaines zones. La procédure :

1. Le notaire envoie une **Déclaration d'Intention d'Aliéner (DIA)** à la mairie après signature du compromis.
2. La mairie dispose de **2 mois** pour préempter au prix proposé.
3. Si elle ne se prononce pas → vous pouvez signer l'acte authentique.
4. Si elle préempte → elle se substitue à l'acheteur au même prix.

Dans 99 % des cas, la mairie ne préempte pas. Mais le délai retarde la vente de 2 mois en moyenne — à intégrer dans le calendrier du compromis.

Spécifique Lille / MEL

Certaines copropriétés des années 1960-1970 du Nouveau-Mons, de Lille-Sud ou de Tourcoing centre sont en **plan de sauvegarde** ou en **administration provisoire**. Vente

possible mais très encadrée : info obligatoire dans l'annonce, décote prix moyenne de 15 à 30 %, financement bancaire compliqué pour l'acheteur. Vérifiez le statut de votre copropriété avant la mise en vente.

Erreur fréquente

Sous-estimer le délai d'obtention de l'état daté. Beaucoup de vendeurs le commandent au moment du compromis — résultat : compromis bloqué 4 à 6 semaines en attente du document. Commandez-le **dès le démarrage du projet**, quitte à payer un peu d'avance.

8.3 Vendre avec un DPE F ou G : stratégies et leviers

Un bien classé F ou G n'est pas invendable — il se vend différemment. Et **bien préparé, il peut même partir vite**. La clé est d'inverser la logique : ne pas subir le DPE, en faire un point de discussion maîtrisé.

Les trois stratégies possibles

Stratégie 1 — Vendre tel quel, en décotant. Vous acceptez la décote (8 à 20 %), vous ciblez explicitement des acheteurs travaux/investisseurs/marchands de biens, vous accélérez la vente. Convient si : vous voulez sortir vite, vous n'avez pas les moyens d'investir avant vente, le bien est par ailleurs solide.

Stratégie 2 — Faire les travaux d'isolation prioritaires. Isolation des combles (3 à 6 k€), remplacement chaudière vétuste (5 à 10 k€), VMC double flux (3 à 5 k€). **Gain potentiel : 1 à 2 lettres de DPE** (G → E, ou F → D). Plus-value typique sur la MEL : 15 000 à 40 000 €. ROI souvent supérieur à 200 %.

Stratégie 3 — Vendre avec audit énergétique et plan de travaux chiffré. Vous restez en F/G, mais vous présentez à chaque visite un audit énergétique professionnel détaillant les travaux à réaliser, leur coût, leur impact DPE attendu, et les aides MaPrimeRénov' éligibles. **Vous transformez un point bloquant en argument de négociation maîtrisé.** Coût : 500 à 1 200 € pour l'audit. Très efficace sur les maisons 1930 et les courées roubaisiennes.

Stratégie	Investissement	Délai de vente	Prix obtenu
Vendre tel quel	0 €	Long (3-6 mois)	-8 à -20 %
Travaux isolation	5 à 15 k€	Court (1-2 mois)	Prix marché
Audit + plan de travaux	500 – 1 200 €	Moyen (2-3 mois)	-3 à -8 %

Spécifique Lille / MEL

Sur les **maisons 1930 lilloises** (Wazemmes, Lille-Sud, Vauban, Marcq bas, Lambersart bas, Mons, Croix bas), le passage F → D par isolation combles + chaudière condensation est quasiment systématique pour 8 à 12 k€. Plus-value typique à la

vente : 25 à 50 k€. **C'est l'investissement le plus rentable du marché immobilier lillois actuel.** Pour les **courées roubaisiennes**, le diagnostic est plus complexe (mitoyenneté complète, faible volume isolable) — l'audit énergétique est ici indispensable.

Erreur fréquente

Ne pas mentionner le DPE dans l'annonce ou le minimiser. Depuis 2022, c'est une mention obligatoire (lettre + chiffres en kWh/m²/an + coûts énergétiques €/an). Les acheteurs filtrent leurs recherches par DPE. Un bien G annoncé sans transparence sera disqualifié immédiatement. **Mieux vaut être transparent et préparé que d'attirer des visiteurs qui se rétracteront en découvrant la réalité.**

8.4 Indivision, divorce, succession : les contraintes spécifiques

Vendre un bien qui n'est pas en pleine propriété « simple » implique des **contraintes spécifiques** qui peuvent considérablement allonger les délais — voire faire échouer la vente.

Vente en indivision (héritage, achat conjoint hors mariage, divorce non finalisé)

Règle fondamentale : **l'unanimité des indivisaires est nécessaire** pour vendre, sauf accord majoritaire (2/3 des droits depuis 2009). Conséquences pratiques :

- Tous les indivisaires doivent signer le compromis ET l'acte authentique.
- Un seul refus bloque la vente.
- En cas de blocage, recours possible au juge (procédure en partage judiciaire, 12 à 24 mois).
- Le prix est partagé selon les quotes-parts au moment de la vente.

Conseil : avant même de mettre en vente, obtenez **un accord écrit de tous les indivisaires** sur le principe de la vente, le mandataire choisi, le prix minimum acceptable. Sans cela, vous accumulez des contacts acheteurs que vous ne pourrez pas honorer.

Vente après divorce

Trois cas :

Situation	Vente possible ?	Conditions
Divorce prononcé + état liquidatif notarié	Oui	Comme vente classique selon nouvelle propriété
Divorce en cours	Oui	Accord des deux époux indispensable
Séparation de fait sans procédure	Complicqué	Accord des deux époux, selon régime matrimonial

Vente après succession

Les délais sont allongés :

- **Acte de notoriété** : 2 à 4 semaines après le décès.
- **Déclaration de succession** : 6 mois après le décès (1 an si décès à l'étranger).
- **Attestation immobilière** : à demander au notaire après dépôt de la déclaration de succession.
- **Vente possible** : avant ou après le dépôt de la déclaration de succession, mais l'acte authentique de vente ne peut se faire qu'après l'attestation immobilière.

Anticipez : si succession en cours et plusieurs héritiers, il est utile de réunir tous les héritiers dès le début du projet de vente — désignation d'un mandataire commun, accord sur le prix minimum, sur le mandat.

Spécifique Lille / MEL

Plusieurs notaires de la MEL (Lille, Marcq, La Madeleine) sont spécialisés en gestion patrimoniale et indivisions complexes. Pour les biens issus de succession à plusieurs héritiers, **se faire accompagner d'un notaire en amont** (pas seulement pour l'acte de vente) fait gagner 2 à 4 mois en moyenne.

Erreur fréquente

Démarrer une vente en succession sans avoir vérifié que **tous les héritiers** sont d'accord sur le principe ET sur le prix. Un héritier qui découvre une vente en cours sans avoir été consulté peut la bloquer pendant des mois — et abîmer durablement les relations familiales.

8.5 Vendre un investissement locatif ou un immeuble de rapport

Vendre un bien d'investissement (T1/T2 locatif, immeuble de 3 à 10 lots) obéit à une logique différente de la vente d'une résidence principale. **Vous ne vendez pas un lieu de vie, vous vendez un produit financier.** Les acheteurs sont autres, les arguments sont autres, les chiffres comptent plus que l'émotion.

Le dossier « investisseur » à présenter

Documents et chiffres clés à avoir prêts dès la mise en vente :

- Bail en cours, montant du loyer, charges récupérables, dépôt de garantie
- Quittances de loyer sur 24 mois (pour prouver la régularité du paiement)
- État des lieux d'entrée
- Avis de taxe foncière
- Détail des charges de copropriété
- **Rendement brut et net calculés** (votre acheteur le fera de toute façon — autant l'afficher proprement)
- Historique des travaux et garanties décennales en cours

- Diagnostic locatif (DPE et conformité électrique)

Calcul de rendement type (à présenter dans l'annonce)

Pour un appartement loué 700 €/mois à Lille :

- Loyer annuel : 8 400 €
- Prix d'affichage : 165 000 €
- Charges non récupérables (copro + taxe foncière + PNO + comptable) : 1 800 €/an
- **Rendement brut** : $8\,400 / 165\,000 = 5,1 \%$
- **Rendement net (hors fiscalité)** : $(8\,400 - 1\,800) / 165\,000 = 4,0 \%$

C'est ce dernier chiffre qui intéresse l'investisseur, pas le prix au m².

Spécificité de l'immeuble de rapport

Vendre un immeuble entier (3 à 10 lots, parfois plus) à un investisseur unique change tout :

- **Décote prix de 5 à 15 %** par rapport à la vente lot par lot (l'acheteur paie une « prime de regroupement »).
- **Délai de vente plus long** (2 à 6 mois) car le marché des acheteurs solvables est étroit.
- **Profil acheteur** : investisseur professionnel, SCI familiale, marchand de biens.
- **Vente lot par lot possible** mais demande la « mise en copropriété » préalable (frais notariés et de géomètre : 5 à 15 k€).

Spécifique Lille / MEL

Le marché des **petits immeubles de rapport** (3-8 lots) est particulièrement actif à Roubaix, Tourcoing, Wazemmes et Fives. Rendements bruts typiques en 2025-2026 : **7 à 9 % à Roubaix-Tourcoing, 5 à 6,5 % sur Lille intra-muros, 4,5 à 5,5 % à La Madeleine ou Lambersart**. Calculez et affichez votre rendement honnêtement : les investisseurs sérieux vérifient toujours.

Erreur fréquente

Vendre un immeuble entier « à la louche » sans présenter de comptes détaillés. Sur ce marché, l'absence de chiffres précis = absence de confiance = négociation à -15 à -20 %. À l'inverse, un dossier propre (loyers, charges, taxes, travaux, rendement net) peut justifier un prix au sommet du marché.

Partie 9 — Les 12 erreurs qui coûtent le plus cher

Vous avez maintenant l'essentiel pour vendre. Pour conclure, voici la **synthèse des 12 erreurs** que nous voyons se répéter, semaine après semaine, sur le terrain. Si vous évitez ces 12 erreurs-là, vous êtes déjà au-dessus de 80 % des vendeurs particuliers.

Erreur 1 — Surestimer son bien par attachement émotionnel

Coût moyen : 15 000 à 40 000 € sur le prix final. Le bien finit par se vendre, mais à moins que le juste prix de départ. **Contre-mesure** : Faire estimer par 2 professionnels indépendants, accepter de challenger sa valeur sentimentale.

Erreur 2 — Mettre en ligne sans être prêt à 100 %

Coût moyen : Effet nouveauté gaspillé, 3 à 5 fois moins de visibilité initiale. Annonce incomplète, photos médiocres, dossier non bouclé. **Contre-mesure** : Checklist 8-12 semaines avant la mise en ligne (voir section 1.4).

Erreur 3 — Confondre prix d'affichage et prix net vendeur

Coût moyen : Surprise de 5 à 15 % au moment de la signature. Le vendeur oublie honoraires, fiscalité, remboursement de prêt. **Contre-mesure** : Calcul net dès le début, en simulant à -5 % du prix d'affichage.

Erreur 4 — Faire les diagnostics au dernier moment

Coût moyen : Retard de 2 à 4 semaines au compromis, parfois rupture. Surtout pour les biens en F/G qui nécessitent un audit. **Contre-mesure** : Diagnostics dès J-8 semaines.

Erreur 5 — Sous-estimer le DPE

Coût moyen : 8 à 20 % de décote en 2026. Pour les biens F/G, c'est devenu le premier critère acheteur. **Contre-mesure** : Voir section 8.3 (3 stratégies possibles).

Erreur 6 — Publier sur 10 portails en mode shotgun

Coût moyen : Ingérable, contre-productif, image dépréciée. L'algorithme détecte la sur-diffusion et pénalise. **Contre-mesure** : 2-3 portails maximum, bien tenus.

Erreur 7 — Trop parler pendant les visites

Coût moyen : 30 à 50 % de taux de transformation visite → offre. Ratio idéal : 30 % vendeur, 70 % acheteur. **Contre-mesure** : Préparer 8 réponses-types, laisser l'acheteur explorer.

Erreur 8 — Cuisiner ou laisser des odeurs avant les visites

Coût moyen : Refus inconscient et silencieux des visiteurs. L'odeur est le premier filtre éliminatoire. **Contre-mesure** : Aération 30 min systématique, pas de cuisine 4h avant.

Erreur 9 — Accepter une offre par téléphone sans vérification

Coût moyen : Engagement juridique, parfois piégé. « Au prix » oral = engagement. **Contre-mesure** : Tout par écrit, vérification du dossier de financement avant acceptation.

Erreur 10 — Accepter « vente sous condition de vente » sans clause de rachat

Coût moyen : 3 à 6 mois immobilisés avec 25-35 % de probabilité d'échec. Le bien est bloqué sans certitude d'aboutir. **Contre-mesure** : Refuser ou imposer une clause de rachat (section 6.4).

Erreur 11 — Ne pas anticiper la plus-value

Coût moyen : Surprise de 15 000 à 40 000 € le jour de la signature. Pour les biens non-RP détenus moins de 22 ans. **Contre-mesure** : Simulation 2-3 mois avant le compromis.

Erreur 12 — Confondre « économie d'honoraires » et « coût total de la vente »

Coût moyen : 5 à 10 % de prix final en moins, soit souvent plus que les honoraires « économisés ». Le manque à gagner d'une vente PAP est invisible. **Contre-mesure** : Faire le calcul net, comparer honnêtement les scénarios PAP vs mandataire.

Conclusion — Vendre seul ou se faire accompagner ?

Vous arrivez au bout de ce guide. Vous savez maintenant comment vendre votre bien sur la métropole lilloise : prix juste, dossier complet, présentation soignée, mise en marché chronométrée, visites maîtrisées, négociation pilotée, sécurisation jusqu'à la remise des clés.

La question qui reste, c'est celle de qui pilote l'opération.

Vendre seul est possible. Vous économisez les honoraires, vous gardez le contrôle, vous apprenez beaucoup. Mais vous y consacrez 60 à 100 heures de temps réel, vous prenez seul des décisions juridiques engageantes, et statistiquement vous vendez 5 à 10 % en dessous du marché — ce qui sur la MEL en 2026 représente, sur un bien moyen, entre 15 000 et 30 000 €.

Vendre via un professionnel (agence ou mandataire) a un coût visible — les honoraires — mais une série d'effets concrets sur le résultat final :

- **Estimation calibrée** sur la base de transactions comparables récentes, pas sur l'estimation algorithmique d'un site grand public.
- **Filtrage et qualification** des acheteurs en amont des visites, qui économisent du temps et écartent les dossiers fragiles.
- **Liberté de choisir l'offre la plus solide**, et non pas seulement la première offre au prix, comme nous l'avons vu en section 6.4.
- **Sécurisation juridique** du compromis et de l'acte, qui réduit considérablement le risque d'échec en cours de procédure.
- **Suivi de la phase financement** entre compromis et acte (60 à 90 jours où l'acheteur peut décrocher).

Ce guide n'a pas vocation à vous pousser vers une solution plutôt qu'une autre. Il vise à vous donner les éléments pour décider en connaissance de cause. Si vous choisissez de vendre seul, vous savez ce que cela implique et vous êtes mieux armé que la grande majorité des vendeurs PAP. Si vous choisissez de vous faire accompagner, vous savez quoi demander à votre interlocuteur et comment évaluer son professionnalisme.

Si vous avez ce guide en main, c'est probablement que vous êtes en train d'arbitrer. Quelle que soit votre décision finale, prenez le temps de **rencontrer 1 ou 2 professionnels locaux pour une estimation et un échange sans engagement** — cela vous coûte une heure de votre temps et peut faire pencher la balance dans un sens ou dans l'autre, sur des bases solides.

Bonne vente.

Annexes

Annexe A — Checklist documents vendeur

À constituer dès le démarrage du projet de vente (8 à 12 semaines avant la mise en ligne).

Pour tous les biens

- Titre de propriété (acte notarié d'achat)
- Pièce d'identité du/des vendeur(s) en cours de validité
- Livret de famille si vendeur marié / pacsé
- Plan ou métré du bien (si disponible)
- Dernier avis de taxe foncière
- Dernier avis de taxe d'habitation (si applicable)
- Factures principaux travaux 10 dernières années
- Garanties décennales en cours
- DDT complet (voir liste section 3.1)

Pour les biens en copropriété

- Règlement de copropriété + état descriptif de division
- Carnet d'entretien de l'immeuble
- 3 derniers PV d'AG
- État daté pré-vente (à demander au syndic)
- Comptes de copropriété 2 derniers exercices
- Pré-état daté (montant des charges courantes)
- Diagnostic Technique Global (DTG) si > 10 ans
- Notification des procédures en cours

Pour les biens loués

- Bail en cours
- État des lieux d'entrée
- 24 dernières quittances de loyer
- Justificatif du dépôt de garantie

Pour les biens en indivision / succession / divorce

- Acte de notoriété (succession)
- Attestation immobilière (succession)
- Déclaration de succession enregistrée
- Convention d'indivision (si rédigée)
- Jugement de divorce + état liquidatif

Annexe B — Modèle de fiche descriptive

Structure type d'une fiche commerciale, à dupliquer pour votre bien.

[TYPE] [SURFACE] - [QUARTIER, VILLE]

Prix : XXX XXX € | Honoraires : X % à la charge de X | DPE : X

[ACCROCHE EN 2-3 LIGNES]

Caractéristiques principales

- Surface Loi Carrez : XX m²
- Type : T1 / T2 / T3 / maison
- Étage : X / X
- Année de construction : XXXX
- État : neuf / refait à neuf / bon état / à rafraîchir / à rénover
- Exposition : sud / ouest / nord / est
- Chauffage : gaz collectif / individuel / électrique / pompe à chaleur

Description des pièces

- Entrée : XX m²
- Séjour : XX m², exposition XX, [détail]
- Cuisine : XX m², équipée / aménagée, [détail]
- Chambre 1 : XX m², [détail]
- Chambre 2 : XX m², [détail]
- Salle de bain : XX m², [détail]
- WC : séparé / dans sdb

Annexes

- Parking : oui / non (sous-sol, extérieur, x places)
- Cave : oui / non
- Terrasse / balcon : oui / non, XX m²
- Jardin : oui / non, XX m²

Copropriété (si applicable)

- Nombre de lots : XX
- Charges annuelles : XXX €
- Procédure en cours : oui / non
- Travaux votés : oui / non, montant XX €

Diagnostics

- DPE : X (XX kWh/m²/an, XXX-XXX € coûts annuels)
- Diagnostic électricité : conforme / à reprendre
- Amiante : présence / absence
- Plomb : présence / absence
- Termites : NA / négatif

Environnement

- Métro / bus / train : à XX minutes à pied

- Écoles : XX
- Commerces : XX
- Voisinage : XX

Annexe C — Grille de comparaison des offres

Pour évaluer objectivement plusieurs offres reçues en parallèle.

Critère	Pondération	Offre A	Offre B	Offre C
Prix proposé	30 %			
Montant de l'apport	20 %			
Accord de principe banque	15 %			
Conditions suspensives	15 %			
Délai signature compromis	10 %			
Délai signature acte	5 %			
Reprise du bien en l'état	5 %			
Score total	100 %			

Méthode : noter chaque critère de 1 (faible) à 10 (excellent), multiplier par la pondération, additionner. L'offre avec le meilleur score n'est pas forcément celle au prix le plus élevé — et c'est souvent la meilleure pour le vendeur.

Annexe D — Glossaire vendeur immobilier

Acte authentique — Acte définitif signé chez le notaire, qui transfère officiellement la propriété.

Audit énergétique — Document obligatoire pour la vente d'un logement F ou G, qui détaille les travaux de rénovation à envisager.

Compromis de vente — Avant-contrat engageant réciproquement le vendeur et l'acheteur, sous réserve des conditions suspensives.

Condition suspensive — Événement qui doit se réaliser pour que la vente devienne définitive (obtention du prêt, etc.).

DDT (Dossier de Diagnostic Technique) — Ensemble des diagnostics obligatoires.

DIA (Déclaration d'Intention d'Aliéner) — Notification envoyée par le notaire à la mairie pour vérifier le droit de préemption urbain.

DPE — Diagnostic de Performance Énergétique, classé de A à G.

DVF (Demandes de Valeurs Foncières) — Base de données officielle des transactions immobilières, accessible sur data.gouv.fr.

État daté — Document fourni par le syndic indiquant la situation comptable du vendeur dans la copropriété.

Indemnité d'immobilisation — Somme versée par l'acheteur lors d'une promesse unilatérale de vente.

Indivision — Situation où plusieurs personnes sont propriétaires d'un même bien sans qu'il soit divisé matériellement entre elles.

Loi ALUR — Loi du 24 mars 2014 qui a renforcé les obligations d'information du vendeur en copropriété.

Loi Carrez — Loi imposant la mention de la surface privative pour la vente d'un lot en copropriété.

Mandat (simple, semi-exclusif, exclusif) — Contrat entre le vendeur et un professionnel de l'immobilier pour la commercialisation du bien.

Mainlevée d'hypothèque — Procédure notariée pour lever l'inscription hypothécaire grevant le bien après remboursement du prêt.

Plus-value immobilière — Différence entre prix de vente et prix d'acquisition, imposée à 36,2 % avec abattements.

Préemption (droit de) — Droit d'une personne (locataire, mairie) d'acheter en priorité à conditions identiques.

Promesse unilatérale de vente (PUV) — Avant-contrat où seul le vendeur s'engage à vendre, l'acheteur ayant une option à lever.

Quote-part — Part de propriété détenue par chaque indivisaire.

Séquestre — Conservation d'une somme par un tiers (généralement le notaire) jusqu'à la signature de l'acte définitif.

Annexe E — Vos contacts utiles à Lille

Cette annexe est à personnaliser selon vos besoins. Voici les types de professionnels à identifier en amont de votre projet.

Notaires sur la MEL — De nombreuses études notariales sur Lille, Marcq, La Madeleine, Roubaix, Tourcoing. Choisir une étude reconnue en transactionnel immobilier. Bon réflexe : prendre une recommandation auprès d'un proche ayant récemment vendu.

Diagnostiqueurs — Allodiagnostic, Diagamter, AC Environnement, Agenda Diagnostics, Litterio (entre autres). Demandez 3 devis pour faire jouer la concurrence.

Photographes immobilier MEL — Plusieurs photographes spécialisés sur Lille proposent des reportages à 150-300 €. À identifier en amont, livraison sous 48 h.

Courtiers en crédit immobilier — Cafpi, Vousfinancer, Empruntis, In&Fi, Meilleurtaux ont des agences à Lille. Utile pour orienter votre acheteur si son dossier coince.

Géomètre-expert — Pour les biens nécessitant un métré Loi Carrez ou la création d'un lot en copropriété (cas immeuble de rapport).

Home staging — Plusieurs prestataires sur la MEL pour les biens haut de gamme ou difficiles à vendre. À envisager au-delà de 350 000 €.

— **Fin du guide** —

Édition 2026 — Lille Expert Immo

Sources : data.gouv.fr (DVF), ANIL, Notaires de France, [Service-Public.fr](https://service-public.fr) — données consolidées 2024-2025.