

GUIDE IMMOBILIER 2026

7 repères pour **bien préparer** la vente de votre bien.

GUIGNICOURT - REIMS

Prix, DPE, préparation, offres, calendrier :
l'essentiel à avoir en tête avant de lancer votre
vente.



PRÉSENT QUAND ÇA COMPTE.

Des repères concrets pour avancer
avant même de parler mandat.



ESTIMATION
Sans engagement



ÉCHANGE
Confidentiel si besoin



ACCOMPAGNEMENT
De A à Z

Les bases d'une vente bien préparée.

Avant les photos et les visites, deux sujets conditionnent une grande partie de la suite : le positionnement du prix et la qualité du dossier.

1. Le bon prix n'est pas seulement un prix au m²

Une moyenne au m² donne un ordre de grandeur. Elle ne remplace pas l'analyse du bien : emplacement précis, état, terrain, étage, luminosité, nuisances, travaux, DPE, prestations, concurrence et rareté.

LE POINT À RETENIR

Un prix trop haut peut réduire la qualité des premiers contacts et rallonger la commercialisation. Les appels, visites, objections et offres sont des indicateurs à analyser rapidement.

2. Préparer le dossier avant la première visite

Plus les informations sont prêtes tôt, plus les acheteurs peuvent avancer sereinement : titre de propriété, taxe foncière, diagnostics, factures de travaux, équipements, plans et éléments utiles à la compréhension du bien.

Maison

Assainissement, chauffage, toiture, travaux récents, limites de propriété et servitudes connues.

Appartement

Charges, fonds travaux, procès-verbaux d'assemblée générale, règlement de copropriété et travaux votés ou envisagés.

UN DOSSIER CLAIR = MOINS D'ALLERS-RETOURS

L'objectif n'est pas d'accumuler les documents : c'est de pouvoir répondre vite et précisément quand une question compte.

Rassurer avant de séduire.

3. DPE 2026 : vérifiez votre étiquette

Depuis le 1er janvier 2026, le coefficient de conversion de l'électricité utilisé dans le calcul du DPE est passé de 2,3 à 1,9. Cette évolution peut améliorer l'étiquette de certains logements chauffés à l'électricité ; aucun logement ne doit voir son étiquette se dégrader du seul fait de cette réforme.

Les DPE antérieurs restent valables selon leur durée de validité. Lorsqu'un logement est concerné, une attestation de nouvelle étiquette peut être obtenue via l'Observatoire DPE-Audit de l'Ademe sans nouvelle visite du diagnostiqueur.

LE RÉFLEXE VENDEUR

Avant la mise en vente, vérifiez le numéro de votre DPE et si une nouvelle étiquette est disponible. Un changement de classe peut modifier la perception du bien.

4. La présentation doit confirmer la promesse

La photo attire le clic. L'annonce puis la visite doivent confirmer ce qui a été montré. Rangez, simplifiez les volumes, réparez les petites anomalies visibles et préparez les réponses aux questions techniques.

Attirer

Des photos propres et une annonce lisible.

Informier

Des éléments techniques prêts et cohérents.

Rassurer

Une visite qui confirme ce qui a été annoncé.

LE BUT ?

Que l'acheteur se projette sans découvrir, à chaque étape, une information qui remet tout en question.

Un projet, cinq étapes à coordonner.

5. Organiser la vente autour de votre vrai calendrier

Si vous devez acheter ensuite, déménager, solder un crédit ou respecter une échéance, le calendrier doit être intégré dès le départ. L'anticipation est une clé essentielle.

UNE MÉTHODE VISIBLE

01

PRÉPARER

Dossier, diagnostics, présentation et stratégie.

02

DIFFUSER

Annonce, contacts, visites et retours.

03

SÉCURISER

Offre, financement et conditions.

04

COORDONNER

Notaire, pièces et avant-contrat.

05

FINALISER

Acte, clés et projet suivant.

6.

Une offre ne se juge pas uniquement au prix

Financement, apport, conditions suspensives, vente éventuelle d'un autre bien, délai souhaité et qualité des justificatifs comptent autant dans la sécurité du dossier. Deux offres au même prix peuvent être très différentes.

PRIX + SOLIDITÉ DU DOSSIER + CALENDRIER

C'est cet ensemble qu'il faut regarder pour décider avec le plus de sécurité possible.

Ajuster sans attendre des mois.

7. Les premières semaines donnent de vrais signaux

Nombre de contacts, qualité des demandes, transformation en visites, objections récurrentes, concurrence et niveau des offres : ces éléments servent à confirmer ou corriger la stratégie.

La check-list express

- ☒ Mon calendrier et mes contraintes sont clairs.
- ☒ Mon dossier technique et administratif est prêt ou en cours.
- ☒ Mon DPE est à jour ou vérifié pour 2026.
- ☒ Le prix est argumenté par le marché.
- ☒ La présentation du bien est prête avant diffusion.
- ☒ Les retours de commercialisation seront réellement suivis.
- ☒ Les offres seront comparées sur le prix ET la solidité du dossier.

AVANT DE PARLER MANDAT, PARLONS SIMPLEMENT DE VOTRE PROJET.

Un premier échange peut servir uniquement à faire le point : **sans engagement** et, au besoin, **en toute confidentialité** — notamment si votre projet est encore discret ou déjà engagé.

06 61 68 28 26 • jonathan.perino@safti.fr

Les bons partenaires, au bon moment.

Selon votre situation, je peux m'appuyer sur des professionnels de confiance pour sécuriser les étapes qui entourent la vente.

UN ACCOMPAGNEMENT QUI NE S'ARRÊTE PAS À L'ANNONCE.

Le financement, les diagnostics et le calendrier font partie du projet. L'idée : avoir les bons interlocuteurs quand une décision doit être prise.



Courtier partenaire

Un professionnel de très grande confiance, avec qui je partage les mêmes valeurs dans le travail : disponibilité, clarté et accompagnement. Il peut valider un financement, comparer des scénarios ou sécuriser une acquisition.



Diagnosticteur de confiance

Un professionnel présent depuis plus de 20 ans, choisi pour son expérience et son sérieux lorsque les diagnostics ou certaines questions techniques doivent être anticipés.

PARLONS DE VOTRE PROJET

Jonathan PERINO

Conseiller indépendant en immobilier SAFTI

Guignicourt - Reims

06 61 68 28 26

jonathan.perino@safiti.fr



SOURCES OFFICIELLES — DPE 2026

Ministère de la Transition écologique ; Observatoire DPE-Audit de l'Ademe. Informations générales, non juridiques. Les obligations applicables doivent être vérifiées au moment de la vente.