

Vendre ici, ce n'est pas vendre ailleurs. Voici *tout* ce que nous savons.

Sept chapitres écrits pour le plateau de Millevaches, les Monédières et la vallée de la Vézère. Le guide est en entier sur cette page : pas de formulaire à franchir pour le lire, pas de bouton qui promet un document qu'on ne vous enverra jamais.

Le même texte que cette page, à garder ou à transmettre à vos proches.



- 01 Qui achète sur le plateau, et ce qu'il regarde
- 02 Fixer le bon prix : pourquoi le départ décide de tout
- 03 Les huit points qui font le prix, ici
- 04 Les documents à réunir avant de publier
- 05 Les diagnostics : lesquels, et lesquels anticiper
- 06 Mandat simple ou exclusif, sur un marché rural
- 07 Du compromis à la signature : le calendrier réel

Nous avons écrit ce guide parce qu'on nous pose ces questions à chaque rendez-vous d'estimation, et parce que rien de ce qui existe en ligne n'est écrit pour ce secteur-là. Vous pouvez le lire d'un bout à l'autre, ou n'ouvrir que le chapitre qui vous concerne.

— CHAPITRE UN

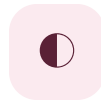
Qui achète sur le plateau, et ce qu'il regarde en premier

On ne vend pas ici comme on vend en ville. L'acheteur arrive souvent de loin, il a découvert la maison sur un écran, et il décide en une visite. Tout le reste du guide découle de ça.



Ceux qui viennent de loin

Paris, Lille, la Belgique, les Pays-Bas. Ils cherchent de la pierre, du terrain et du calme, et la résidence secondaire devient souvent la principale. Ils posent trois questions avant toutes les autres :



Ceux qui reviennent

Une famille d'ici, une maison de grands-parents à deux vallées, l'envie de rentrer. Ceux-là connaissent le pays : avec eux, un bien surévalué ne fait pas illusion, et une annonce qui

le chauffage, l'accès en hiver, le débit internet.

cache un défaut se retourne contre le vendeur.



Ceux qui sont déjà là

On quitte l'appartement pour une maison avec jardin, on cherche plus grand pour les enfants, on se rapproche de l'école et du médecin. Ce marché-là se fait vite, et beaucoup par le bouche-à-oreille.

Un dernier point, et c'est le plus important de ce chapitre : ici, une commune ne signe que quelques ventes par an. Aucune moyenne, aucun baromètre national ne dit la vérité sur votre maison. Nos repères, nous les prenons dans ce que nous avons réellement signé sur ce secteur — 56 ventes — et dans les biens actuellement en vitrine.

[↑ Revenir au sommaire](#)

— CHAPITRE DEUX

Le prix de départ décide de tout. Le reste n'est que conséquence.

Quand votre maison arrive en ligne, elle est vue d'un coup par tous les acheteurs qui guettent le secteur depuis des mois. C'est le seul moment où cela se produit. Si le prix les fait reculer, ils passent — et ils ne reviendront pas regarder, même après une baisse.

Ce qui suit est toujours le même enchaînement. Peu de visites. Une première baisse, trop tard. Le bien devient « la maison qui ne part pas ». Et chaque visiteur arrive désormais avec une offre basse, parce que l'ancienneté de l'annonce lui dit qu'il peut se le permettre. Le vendeur finit par accepter moins que ce que le juste prix lui aurait rapporté au départ.

À l'inverse, un prix juste fait venir du monde tout de suite, et c'est cette affluence qui protège votre prix. Un avis vérifié le résume mieux que nous : « vente rapide sans négociation ». Le raisonnement complet, critère par critère, est dans [ce qui fait vraiment le prix d'une maison à Treignac](#).

- ✓ **Le prix affiché par un voisin n'est pas un prix de vente.** Nous travaillons sur ce qui s'est réellement signé, acte en main.
- ✓ **Une estimation en ligne raisonne en moyenne communale.** Sur une commune qui vend peu, la moyenne ne veut rien dire.
- ✓ **Deux maisons du même bourg valent parfois du simple au double.** État, chauffage, assainissement, exposition, accès : c'est là que tout se joue.
- ✓ **Le prix au mètre carré n'a pas de sens ici.** Une grange, une dépendance, un pré ne se comptent pas en mètres habitables.
- ✓ **Le seul chiffre qui vous concerne, c'est le net vendeur.** Ce qui reste sur votre compte, honoraires déduits. Nous vous le donnons par écrit, en même temps que le prix.

[↑ Revenir au sommaire](#)

— CHAPITRE TROIS

Les huit points qui font le prix, ici

Ce sont les huit sujets sur lesquels l'acheteur revient à chaque visite, et les huit endroits où une vente se gagne ou se perd. Préparez-les avant de publier : après, ce n'est plus de la préparation, c'est de la négociation.

1

L'assainissement

Tout-à-l'égout ou fosse ? Conforme ou à reprendre ? C'est la première question des acheteurs venus de la ville, et le poste qui pèse le plus lourd dans une négociation.

2

Le chauffage réel

Pas l'étiquette : la facture. Ce que la maison coûte vraiment à chauffer un hiver sur le plateau. Un chiffre réel rassure toujours plus qu'une lettre sur un diagnostic.

À préparer — Le rapport de contrôle, la facture de la dernière vidange, le plan de l'installation.

À préparer — Vos relevés de consommation, le contrat d'entretien, la nature et l'âge de la chaudière ou du poêle.

3

La toiture et la charpente

Sur du bâti ancien en pierre, c'est le premier poste que l'acheteur chiffre dans sa tête pendant la visite. Et s'il ne sait pas, il chiffre large.

À préparer — La date de la dernière réfection, les factures, et un devis si des travaux restent à faire.

4

L'accès en hiver

Route déneigée ou non, pente du dernier chemin, qui l'entretient. Un acheteur qui découvre ça en février se sent trompé, et une vente se défait aussi après la signature, dans les mots qu'il dira de vous.

À préparer — Dites-le franchement dès l'annonce : ça filtre les visites inutiles et ça crédibilise tout le reste.

5

Le zonage du terrain

Constructible, naturel, agricole ? Un terrain mal annoncé, c'est une vente qui s'annule au compromis — et parfois un prix bradé faute d'avoir vérifié.

À préparer — Le relevé cadastral, le zonage au document d'urbanisme de la commune, le bornage s'il existe.

6

L'exposition et la vue

Plein sud avec la vallée devant, ou fond de vallon à l'ombre dès l'après-midi : ce n'est pas le même bien, ni le même prix, ni le même acheteur.

À préparer — Des photos prises au bon moment de la journée. Nous nous en chargeons.

7

8

Le terrain, parcelle par parcelle

Surface, nature, limites. Prairie, bois, verger, chemin de passage : chaque parcelle a sa valeur et son usage, et ne se compte pas au même tarif que sa voisine.

À préparer — La liste des parcelles et leur nature, les baux ou conventions en cours, les servitudes de passage ou de puits.

Le débit internet

Décisif pour tous ceux qui viennent télétravailler, et ils sont nombreux à s'installer ici pour ça. Une réponse floue fait perdre l'acheteur le plus motivé.

À préparer — Le débit mesuré chez vous et l'éligibilité à la fibre à votre adresse exacte, pas à celle du bourg.

De ces huit points, c'est le premier qui fait dérailler le plus de ventes ici, et de loin : nous lui avons consacré un conseil entier, le contrôle du SPANC et la façon de l'anticiper.

[↑ Revenir au sommaire](#)

— CHAPITRE QUATRE

Les documents à réunir avant de mettre en vente

Cochez ce que vous avez déjà, imprimez la page, gardez-la pour notre rendez-vous. Ce qui manque, nous irons le chercher : mairie, cadastre, office notarial. Ce n'est pas votre travail.

- | | |
|---|--|
| ☐ Le titre de propriété. L'acte notarié de votre achat, ou l'attestation de propriété si le bien vient d'une succession. | ☐ Le dernier avis de taxe foncière.
Demandé par tous les acheteurs, et par le notaire. |
| ☐ Le relevé cadastral et le bornage. Les références des parcelles, leur surface, et les limites si un géomètre les a posées. | ☐ Les factures de travaux. Avec le nom des entreprises. Ce qui est prouvé se paie ; le reste se discute. |
| ☐ Les autorisations d'urbanisme. Permis de construire, déclaration préalable, et la déclaration d'achèvement de chaque extension ou dépendance. | ☐ L'entretien du chauffage. Contrat et derniers passages de la chaudière, certificats de ramonage du poêle ou de l'insert. |

- ☐ **Le dossier assainissement.** Rapport de contrôle, facture de vidange, plan de l'installation — ou l'attestation de raccordement au réseau public.
- ☐ **Les diagnostics déjà faits.** Même anciens, même périmés : ils nous évitent de repartir de zéro et nous disent quoi vérifier en priorité.
- ☐ **Les contrats en cours.** Bail d'habitation, bail rural, convention de pâturage, location de chasse, panneaux photovoltaïques, fosse partagée.
- ☐ **Les servitudes.** Passage, puits, source, ligne électrique, canalisation. Découvertes au compromis, elles font glisser toute la vente.
- ☐ **Si le bien est en copropriété.** Règlement, derniers procès-verbaux d'assemblée, appels de charges, et travaux votés non encore payés.
- ☐ **En succession.** L'attestation du notaire, les coordonnées de tous les héritiers, et l'accord de chacun sur la mise en vente.

Vous n'avez rien de tout ça sous la main ? C'est le cas le plus fréquent, et ce n'est pas grave. Dites-le-nous au rendez-vous : nous reprenons la liste pièce par pièce et nous allons chercher ce qui manque. Ce que vous, vous êtes seul à pouvoir nous donner, ce sont les factures et l'histoire de la maison.

[↑ Revenir au sommaire](#)

— CHAPITRE CINQ

Les diagnostics obligatoires, et ceux qu'il faut anticiper

Tous ne se commandent pas au même moment. Certains conditionnent la publication de l'annonce, d'autres donnent des arguments de négociation à l'acheteur : autant les connaître avant lui.

LE DIAGNOSTIC	QUAND IL EST EXIGÉ	CE QUE NOUS EN FAISONS
DPE — performance énergétique	Obligatoire pour publier l'annonce. Sans lui, pas de mise en vente.	Nous le commandons en premier, avant la première photo.
Électricité	Dès que l'installation n'est plus récente ; le seuil est fixé par la loi.	À anticiper : c'est lui qui donne le plus d'arguments de négociation.

LE DIAGNOSTIC	QUAND IL EST EXIGÉ	CE QUE NOUS EN FAISONS
Gaz	Si le logement a une installation au gaz qui n'est plus récente ; le seuil est fixé par la loi.	Commandé sur le même passage que l'électricité.
Assainissement non collectif	Si le bien n'est pas raccordé au réseau public.	Le plus long à obtenir : il dépend du passage du service public. On s'y prend tout de suite.
Amiante	Selon l'année de construction, le seuil est fixé par la loi.	Nous vérifions la date sur votre titre de propriété avant de commander.
Plomb (CREP)	Selon l'année de construction, le seuil est fixé par la loi.	Même vérification, au même moment.
Termites, état parasitaire	Dans les zones délimitées par arrêté préfectoral.	Nous regardons si votre commune est concernée.
État des risques et pollutions	Dès que la commune est concernée par un risque recensé, et dans ce cas dès l'annonce. Ici, presque toutes le sont.	Établi à partir de Géorisques et remis avec le dossier.
Mesurage des surfaces	Loi Carrez en copropriété. Pour une maison, aucun mesurage n'est imposé — mais l'acheteur le demandera.	Nous relevons les surfaces nous-mêmes, pièce par pièce, au rendez-vous.

La durée de validité n'est pas la même d'un diagnostic à l'autre, et elle court à partir de la date de réalisation, pas de la date de l'annonce. Nous vous remettons la liste avec l'échéance de chaque pièce : c'est ce qui évite qu'un diagnostic devienne périmé entre le compromis et la signature, un des pièges classiques qui font glisser un rendez-vous chez le notaire.

[↑ Revenir au sommaire](#)

Mandat simple ou exclusif : ce que ça change vraiment ici

Sur un marché où les acheteurs regardent tout, tous les jours, et où le même bien se repère d'un portail à l'autre, la forme du mandat n'est pas un détail administratif. Elle change le prix final.

Le mandat simple

Vous confiez le bien à plusieurs agences, et vous pouvez aussi le vendre vous-même. Sur le papier, plus de vitrines. Dans les faits, ici : le même bien apparaît à des prix différents, les photos se contredisent, les descriptions aussi, et l'acheteur comprend qu'il y a de la marge. Personne ne se sent responsable du résultat. Le vendeur croit multiplier ses chances ; il divise son prix.

Le mandat exclusif

Un seul interlocuteur, un seul prix annoncé partout, une seule histoire racontée à l'acheteur. C'est ce qui permet de tenir le prix jusqu'au bout, de vérifier les acquéreurs avant les visites et de vous rendre compte de chaque passage. Nos vendeurs le disent eux-mêmes dans leurs avis : c'est le levier qui a fait la différence.

Ce que vous avez le droit d'exiger en échange

- ✓ **La durée et les conditions de sortie, écrites.** Elles sont dans le mandat, nous les lisons ensemble avant que vous signiez. Nous ne vous les cachons pas dans une ligne en bas de page.
- ✓ **Un compte rendu après chaque visite.** Y compris les fois où il n'y a rien d'agréable à vous dire.
- ✓ **Le même prix partout.** Annonce, portails, vitrine, bouche-à-oreille : un seul chiffre, sans exception.
- ✓ **Les honoraires et votre net vendeur écrits dans le mandat.** Avant la première photo, pas à la signature.

✓ **Le droit de partir si nous ne tenons pas parole.** Nous préférons le dire avant plutôt qu'après : une exclusivité se mérite, elle ne s'arrache pas.

[↑ Revenir au sommaire](#)

— CHAPITRE SEPT

Du compromis à la signature : l'ordre réel des choses

Personne ne peut vous promettre une date de signature au jour près, et nous ne le ferons pas. En revanche, l'ordre des étapes ne change jamais, et les raisons pour lesquelles une date glisse se comptent sur les doigts d'une main.

1

L'offre écrite

Une offre signée, au prix ou négociée. Nous vérifions la capacité de financement de l'acheteur avant de vous la transmettre : une offre non finançable ne fait perdre du temps qu'à vous.

2

Le compromis de vente

Chez le notaire ou sous seing privé. Tout ce que le guide vous a fait préparer se retrouve ici : diagnostics, servitudes, autorisations, surfaces, parcelles.

3

Le délai de rétractation de l'acquéreur

Il est prévu par la loi et court à partir de la notification du compromis. Rien d'autre ne se déclenche avant qu'il soit écoulé.

4

La demande de prêt

Dossier déposé, banque qui instruit, offre éditée puis acceptée. C'est la phase la plus longue, et celle sur laquelle ni vous ni nous n'avons la main.

5

Les purges et droits de priorité

Droit de préemption de la commune quand il existe, SAFER pour les terres agricoles, droit de préférence des voisins pour les parcelles boisées. Le notaire les purge ; cela prend le temps que cela prend.

6

La signature de l'acte authentique

Les clés changent de main, les fonds sont virés. Les honoraires sont dus ce jour-là, et seulement si la vente se fait.

Ce qui fait glisser la date

- ✓ **Une pièce d'urbanisme non close.** Une extension construite sans déclaration d'achèvement bloque tout le dossier.
- ✓ **Un héritier injoignable**, ou qui n'a pas signé. En succession, c'est la première cause de retard — nous détaillons l'ordre des étapes d'une vente en succession à distance.
- ✓ **Un refus de prêt.** On repart en recherche, avec un bien qui a perdu sa fraîcheur : raison de plus pour vérifier le financement avant le compromis.
- ✓ **Un diagnostic devenu périmé** entre le compromis et la signature. Évitable, si les échéances sont suivies.
- ✓ **Une servitude découverte tard**, un bornage jamais fait, un état hypothécaire à régulariser.
- ✓ **Et le classique : personne n'a relancé l'office notarial.** C'est précisément pour ça que nous le faisons, chaque semaine, sans attendre qu'on nous le demande.

[↑ Revenir au sommaire](#)

— LE GUIDE EN VERSION PAPIER

Vous venez de tout lire. Emportez-le.

Cette page est faite pour être imprimée : le menu, les boutons d'appel et le pied de page ne sortent pas sur le papier. Restent les sept chapitres et les cases que vous avez cochées. Ctrl+P sur un PC, Cmd+P sur un Mac.

- ✓ **Rien à débloquent.** Le guide ne s'échange pas contre vos coordonnées : vous l'avez déjà lu.
- ✓ **Le guide par e-mail**, si vous préférez le relire tranquillement ou le transmettre à vos proches. Le formulaire ci-contre, et rien d'autre : pas de liste de diffusion, pas de relances.
- ✓ **Une question précise sur votre maison ?** Un appel vaut mieux qu'un guide. Nous vous répondons nous-mêmes.

— LES QUESTIONS QU'ON LUI POSE —

Bon à savoir avant d'appeler

Le guide est-il vraiment gratuit, et sans contrepartie ?



Pourquoi n'y a-t-il aucun prix au mètre carré dans ce guide ?



Je ne vends pas tout de suite. Ça vaut le coup de préparer maintenant ?



Puis-je vous appeler juste pour une question du guide ?



Treignac · Chamberet · Seilhac · Chamboulive · Bugeat ·
Pérols-sur-Vézère · Saint-Augustin · Gourdon-Murat · Affieux ·
Rilhac-Treignac · Veix · Peyrissac · Lestards ·
Saint-Hilaire-les-Courbes · Viam · Toy-Viam · Lacelle · Le Lonzac ·
Madranges · Meilhards · Soudaine-Lavinadière · Grandsaigne ·
Chaumeil · Sarran · Corrèze · Égletons · Uzerche ·
Espartignac · Eyburie · Beaumont · Lagraulière · Saint-Salvador ·
Pierrefitte · Tarnac · Pradines · Treignac · Chamberet ·
Seilhac · Chamboulive · Bugeat · Pérols-sur-Vézère ·
Saint-Augustin · Gourdon-Murat · Affieux · Rilhac-Treignac · Veix ·
Peyrissac · Lestards · Saint-Hilaire-les-Courbes · Viam ·
Toy-Viam · Lacelle · Le Lonzac · Madranges · Meilhards ·
Soudaine-Lavinadière · Grandsaigne · Chaumeil · Sarran ·
Corrèze · Égletons · Uzerche · Espartignac · Eyburie ·

Beaumont · Lagraulière · Saint-Salvador · Pierrefitte · Tarnac ·
Pradines ·