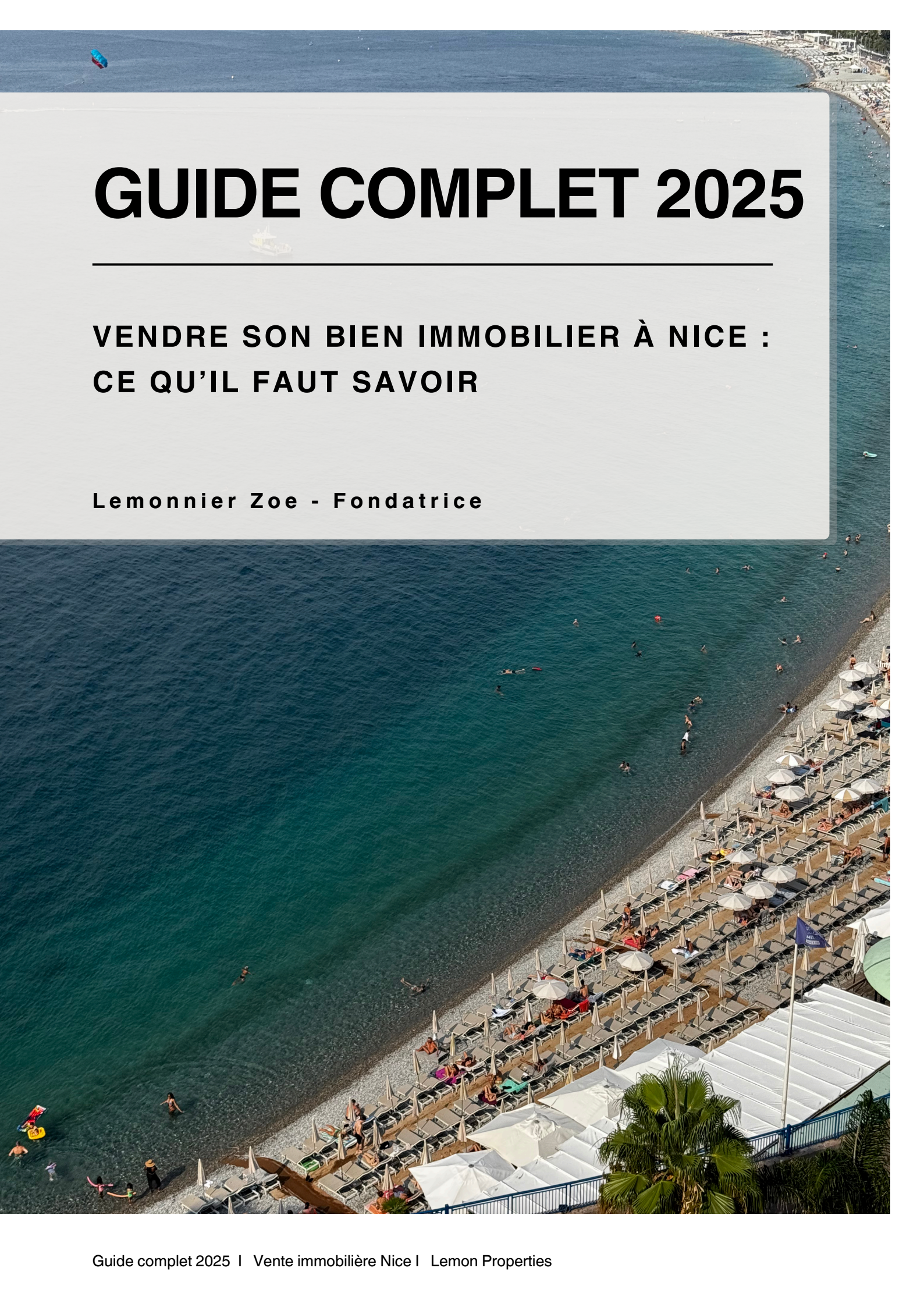




GUIDE COMPLET 2025

VENDRE SON BIEN IMMOBILIER À NICE : CE QU'IL FAUT SAVOIR

Lemonnier Zoe - Fondatrice

Vendre son bien immobilier à Nice

Vendre son bien immobilier à Nice demande méthode, anticipation et un accompagnement fiable.



Entre la fiscalité, le bon prix de vente, les frais de notaire et les documents à préparer, chaque étape mérite d'être pensée avec soin.

Avec son attractivité internationale, son climat et la stabilité de son marché, Nice reste une ville idéale pour vendre dans de bonnes conditions.

Mais les exigences des acheteurs, la concurrence et la réglementation imposent une réelle stratégie.

Ce guide signé Lemon Properties — *votre agence immobilière à honoraires fixes de 3 %* — vous donne **toutes les clés pour vendre sereinement et au meilleur prix en 2025.**

Sommaire

1	VENDRE SON BIEN À NICE	-----	p.02
2	CONTEXTE IMMOBILIER	-----	p.04
3	NOTRE ANALYSE DE MARCHÉ	-----	p.05
4	PRÉPARER SA VENTE	-----	p.06
5	LES QUARTIERS DE NICE	-----	p.07
6	MAISON HÉRITÉE À NICE : QUE FAIRE ?	-----	p.08
7	NOS HONORAIRES, NOTRE PHILOSOPHIE	-----	p.09
8	PROJETS RÉALISÉS EN 2025	-----	p.10
9	NOTRE AGENCE FAMILIALE	-----	p.11



Contexte immobilier 2025

UN MARCHÉ IMMOBILIER QUI SE TRANSFORME

L'année 2025 marque un tournant pour l'immobilier français. Après deux années de tensions, marquées par la hausse des taux d'intérêt, l'inflation et la baisse du pouvoir d'achat, le marché entre dans une phase d'ajustement.

Les prix reculent légèrement dans la plupart des grandes métropoles, tandis que les volumes de transactions restent inférieurs à ceux de la période 2019-2022.



La France vit un rééquilibrage, où les acheteurs reprennent du pouvoir, et où les vendeurs doivent s'adapter à un environnement plus sélectif.

À Nice, le scénario est différent. La capitale azurée conserve un attrait exceptionnel. L'offre y reste rare, les biens de qualité continuent de se vendre rapidement, et la demande étrangère soutient la dynamique du marché.

Les quartiers comme Cimiez, Mont Boron, Carré d'Or ou Libération résistent aux fluctuations nationales. Mais dans ce contexte économique plus exigeant, **une chose change : les acheteurs comparent, négocient et cherchent des garanties de transparence.**

Les marges d'erreur se réduisent, les estimations doivent être justes, et la préparation irréprochable. C'est ici que se distingue la philosophie Lemon Properties.

Alors que les coûts augmentent partout — frais bancaires, taux, énergie, notariat —, **nous faisons le choix inverse : des honoraires fixes à 3 %**, pour redonner du pouvoir aux vendeurs, sans jamais rogner sur la qualité de service. **Un modèle clair, stable et prévisible, dans une période où tout le reste devient incertain.**

Notre analyse de marché

FAUT-IL VENDRE À NICE EN 2025 ?

Vendre son bien à Nice en 2025 est une décision stratégique. Le marché n'est ni euphorique, ni en crise : il s'est simplement normalisé.

Les biens correctement estimés et présentés trouvent preneur en moins de deux mois. Les autres stagnent.



Le profil des acheteurs évolue : davantage de **retraités** vendant pour acheter plus petit, de **cadres** parisiens cherchant une résidence secondaire, et **d'investisseurs** misant sur la stabilité locative de la Côte d'Azur.

Ce contexte offre **une vraie opportunité aux vendeurs** qui savent s'adapter et mieux préparer leur dossier.

En clair, 2025 est une année de raison, pas de spéculation.

Ceux qui adoptent une approche professionnelle — estimation rigoureuse, mise en valeur soignée, accompagnement expert — tireront leur épingle du jeu.

Les valeurs fondamentales de l'entreprise incluent l'innovation, la satisfaction client et la responsabilité sociale. Ces valeurs se reflètent dans la culture d'entreprise et les pratiques quotidiennes des employés.

Préparer sa vente

DÉMARCHES, DOCUMENTS ET OBLIGATIONS

Avant toute mise en vente, **la rigueur est essentielle**. Un vendeur bien préparé inspire confiance, réduit les délais et évite les litiges.

À Nice, la concurrence entre biens comparables est forte ; un dossier incomplet peut faire perdre un acheteur sérieux.

1

RÉUNIR LES DOCUMENTS LÉGAUX

Titre de propriété, diagnostics, règlement de copropriété, procès-verbaux d'assemblées générales, relevés de charges.

Il faut aussi vérifier les autorisations administratives (toiture, permis, énergies...).

2

FAIRE ESTIMER LE BIEN

Tout part du prix. La majorité des ventes qui échouent sont dues à une mauvaise estimation initiale. C'est une erreur coûteuse : le bien reste en ligne trop longtemps, perd en attractivité, et finit par se vendre en dessous de sa valeur réelle.

3

PRÉSENTATION DU BIEN SUR LE MARCHÉ

Dans un marché où chaque détail compte, un bien mis en valeur attire plus de visites. C'est particulièrement vrai à Nice, où la lumière, la vue et l'agencement influencent fortement le ressenti des acheteurs.

4

ANTICIPER LES FRAIS ET TAXES IMMOBILIÈRES

Une vente immobilière implique plusieurs postes de coûts, souvent mal compris. Le vendeur supporte des dépenses : la mainlevée d'hypothèque, les diagnostics obligatoires, la plus-value pour les résidences secondaires etc.





Les quartiers de Nice

UN MARCHÉ MULTIPLE

5

Vendre à Nice, c'est vendre dans une mosaïque de micro-marchés.

Le Carré d'Or attire les **acheteurs internationaux** en quête de résidences secondaires. Cimiez séduit les **familles** à la recherche de calme et d'espace. Mont Boron concentre **les vues mer** les plus prestigieuses. Libération et les Fleurs plaisent aux **actifs niçois** pour leur dynamisme.

Comprendre ces équilibres est essentiel pour ajuster son prix et sa communication. Lemon Properties adapte **sa stratégie selon le quartier** : argumentaire, ciblage et mise en avant des points forts spécifiques à chaque secteur.

Lemon Properties se positionne comme **un véritable partenaire de performance**, pas comme un simple intermédiaire.

Notre succès repose sur une méthode éprouvée : **avec 3 % d'honoraires fixes**, un avantage réel à l'heure où la majorité des agences pratiquent encore 5 à 6 %.

Cas du mois

UNE MAISON HÉRITÉE À NICE, QUE FAIRE ?

Au mois d'octobre 2025, nous avons accompagné trois frères dans la vente d'une maison héritée à Nice Ouest, transmise par leurs parents. La situation était classique mais complexe : indivision familiale, diagnostics à refaire, et un bien resté inoccupé depuis plusieurs années.

La première étape a été de clarifier la situation juridique : obtention de l'attestation de propriété auprès du notaire, vérification du titre et des droits de chaque héritier. Beaucoup de familles ignorent que sans cette étape, aucune mise en vente n'est légalement possible.

Une fois la situation régularisée, nous avons procédé à une estimation précise du bien, en tenant compte de son potentiel après rénovation.

Les héritiers pensaient initialement vendre 100 000 € en dessous du prix de marché ; **l'analyse Lemon Properties leur a permis d'ajuster la valeur réelle et de gagner en confiance.**

Nous avons ensuite organisé les diagnostics obligatoires, le tri des documents et la mise en valeur de la propriété, tout en maintenant une communication transparente entre les héritiers.

Le bien a été vendu en moins de deux mois à un investisseur local, pour un prix net vendeur supérieur aux attentes initiales.

- ✓ Situation juridique
- ✓ Estimation patrimoniale
- ✓ Analyse patrimoniale
- ✓ Gestion des diagnostics
- ✓ Préparation stratégie de vente
- ✓ Mise en vente

Ce cas illustre parfaitement la **valeur ajoutée d'un accompagnement professionnel dans les successions immobilières.**

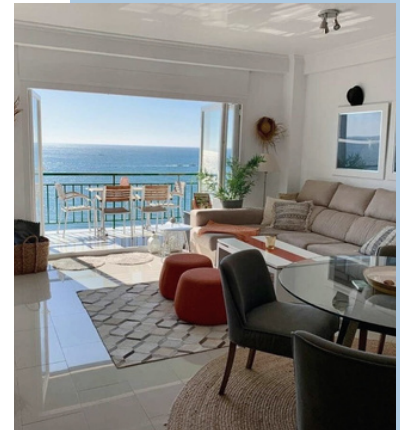
Nos honoraires fixes

3 % FIXE : UNE PHILOSOPHIE, PAS UN ARGUMENT COMMERCIAL



- Depuis la création de Lemon Properties, nous avons fait un choix simple, clair et durable : **appliquer des honoraires fixes à 3 % sur toutes nos ventes**, quel que soit le prix du bien, la localisation ou la typologie du projet.

- Ce choix n'est pas le fruit d'une stratégie marketing, mais d'une **conviction profonde** : celle qu'un **service immobilier de qualité doit être accessible, juste et transparent**. Dans un marché où la plupart des agences appliquent encore des taux variables de 5 à 6 %, nous avons décidé dès le départ **de sortir du modèle traditionnel**, pour **remettre la confiance au cœur de la relation vendeur-agent**.



- **À l'heure où tout augmente** — les taux d'intérêt, les coûts de construction, les frais bancaires, la fiscalité —, **nous avons choisi la stabilité**.

Nos honoraires, eux, n'ont pas bougé.

Depuis le premier jour, ils sont fixés à 3 % TTC, et le resteront.

Nos projets réalisés

NOS VENTES ET NOS SERVICES PATRIMONIAUX 2025



1

VENTE IMMOBILIÈRE SALERNES - VILLA AVEC PISCINE

Une villa provençale vendue avec succès à Salernes : un nouveau départ pour un actif varois en quête de nouveaux horizons professionnels à l'étranger.

Un accompagnement global signé Lemon Properties, alliant stratégie, valorisation et sérénité.



2

DÉMANTÈLEMENT D'UNE SUCCESSION IMMOBILIÈRE COMPLEXE

Une succession bloquée et inégale entre héritiers, régularisée grâce à une structuration patrimoniale sur mesure et un accompagnement complet de notre équipe.

Résultat : un partage équitable, des tensions apaisées et une sortie de crise réussie.



3

ÉVÉNEMENT – DÎNER PRIVÉ AU CHÂTEAU THUERRY

Un moment d'exception au cœur du Haut-Var pour célébrer les deux ans de Lemon Properties.

Autour d'une sélection d'investisseurs étrangers et de clients fidèles, un dîner convivial pour affirmer notre identité : une agence indépendante, familiale et résolument humaine.

Notre agence familiale

Deux générations, une même vision de l'immobilier

Chez Lemon Properties, l'immobilier est une **histoire de famille**.

L'agence est née de la rencontre entre deux parcours, deux générations et une même exigence : celle d'un service immobilier humain, rigoureux et transparent.



À la tête du projet, **un duo père et fille** uni par la passion du métier et la volonté de faire différemment.

Mon père, fort de plusieurs décennies d'**expérience sur le marché**

immobilier varois et azuréen, incarne la connaissance du terrain, la négociation et la proximité.

De mon côté, j'apporte une **expertise en gestion de patrimoine et en conformité juridique**, pour accompagner chaque client dans une vision plus globale de son projet — fiscale, successorale et financière.

Ensemble, nous avons créé une agence indépendante, familiale et locale, ancrée dans deux territoires complémentaires.

Notre modèle repose sur la **confiance, la transparence et la stabilité** : 3 % d'honoraires fixes, un suivi personnalisé, et un accompagnement à taille humaine.



Lemon Properties

Deux terres, une signature

Agence Var

Lemonnier Didier

06 46 73 53 94

didier@lemon-properties

Agence Nice

Lemonnier Zoe

06 52 25 96 43

zoe@lemon-properties.fr

Agence Immobilière Familiale et Indépendante

