



GUIDE VENDEUR · LA ROCHELLE

Vendre à La Rochelle en 2026

Ce que disent les ventes réelles de votre quartier,
et ce qu'elles ne disent pas.



Philippe Mathieu

Conseiller immobilier indépendant · IAD Immobilier France

06 63 18 58 45

7 355

ventes analysées

18

quartiers

5 ans

2021 – 2025

×2,5

du quartier le moins
cher au plus cher

Pourquoi ce guide existe

Presque tout ce qui se publie sur le marché rochelais repose sur des prix affichés. Ce guide repose sur des prix payés.

Quand vous cherchez ce que vaut votre bien, vous tombez d'abord sur des estimateurs en ligne et des articles qui donnent « le prix au m² à La Rochelle ». Ce chiffre unique a un défaut rédhibitoire: il n'existe pas. Entre l'appartement médian de Mireuil et celui des Minimes, l'écart est de **1 pour 2,5**. Sur une même surface de 60 m², cela fait 134 000 € d'un côté et 337 000 € de l'autre. Aucune moyenne de ville ne rend ce fait utilisable.

Les chiffres de ce guide viennent de **DVF**, la base publique des ventes enregistrées par les notaires et publiée par la Direction générale des finances publiques. Ce sont des transactions réellement signées, pas des annonces, pas des estimations d'algorithme. J'ai retenu **7 355 ventes** de logements sur les 18 quartiers de La Rochelle, entre 2021 et 2025, chaque vente rattachée à son quartier par sa position géographique réelle.

Ce que ce guide ne fera pas. Il ne vous donnera pas le prix de votre bien. Une médiane de quartier est un point de départ, pas une estimation: elle ignore votre rue, votre exposition, votre étage, l'état de votre toiture et une dizaine d'autres choses qui, ensemble, font varier le résultat de 20 % dans un sens ou dans l'autre. Ce guide vous donne le cadre. Le chiffre demande une visite.

D'où viennent ces « 18 quartiers »

Il n'existe pas de découpage officiel de La Rochelle en quartiers. Les noms que tout le monde emploie — La Genette, Les Minimes, Tasdon — n'ont pas de frontières administratives. Pour rattacher une vente à un quartier, il faut donc un découpage géographique réel, reproductible, que n'importe qui puisse vérifier.

Celui de ce guide part des **IRIS de l'Insee**. Un IRIS — « îlots regroupés pour l'information statistique » — est la plus petite maille géographique sur laquelle l'Insee publie ses données. Chacun vise **1 800 à 5 000 habitants**, et toutes les communes d'au moins 10 000 habitants en sont découpées. **La Rochelle en compte 31.**

Trente et un, c'est trop fin pour parler d'immobilier: certains IRIS ne couvrent que quelques rues, et leurs marchés sont indissociables de ceux d'à côté. Nous les avons donc regroupés en **18 quartiers**, en ne fusionnant que les IRIS contigus qui partagent réellement une identité et un marché.

31 IRIS → 18 quartiers, concrètement.

Sept quartiers réunissent plusieurs IRIS voisins, soit 20 IRIS au total: Centre-Ville (4), Mireuil (5), Villeneuve-Salines (3), Port Neuf (2), La Genette (2), Saint-Éloi (2) et Les Minimes (2).

Onze quartiers correspondent chacun à un seul IRIS et gardent son nom, sans aucun regroupement: Lafond, Rossignollette-Saint-Maurice, La Pallice, Petit Marseille-Foire Exposition, Chef de Baie, Laleu, Beauregard, Bel-Air, Le Prieuré, Fétilly-La Trompette et Tasdon.

20 + 11 = 31. Aucun IRIS n'est laissé de côté, aucun n'est compté deux fois.

Pourquoi ce point mérite votre attention. Beaucoup de sites regroupent Laleu avec La Pallice, ou Saint-Maurice avec Fétilly, parce que c'est plus commode statistiquement. Les chiffres de ce guide montrent que ces marchés sont distincts: la maison à Laleu ressort à 3 468 €/m², à La Pallice à 3 707 €/m². Fusionner les deux produit une moyenne qui ne correspond à aucun des deux quartiers — et sous-évalue ou surévalue votre bien selon le côté de la limite où il se trouve.

Le prix au m² des 18 quartiers

Médianes des ventes notariées 2021–2025, réactualisées en euros 2025. Classées du quartier le plus cher au plus accessible.

Comment lire les chiffres qui suivent

Toutes les valeurs sont des **médianes**, pas des moyennes. La médiane est le prix qui coupe le marché en deux: la moitié des ventes s'est faite en dessous, l'autre au-dessus. Elle résiste aux ventes exceptionnelles, qui déforment une moyenne. Les prix sont **réactualisés en euros 2025** pour que cinq années de ventes restent comparables entre elles.

Chaque chiffre est accompagné de son **nombre de ventes**. C'est la mention la plus importante du tableau, et celle que personne n'affiche. Une médiane calculée sur les 1 458 ventes du Centre-Ville est solide. Une médiane calculée sur les 7 ventes d'appartements de Chef de Baie est une indication, rien de plus: deux transactions atypiques suffisent à la déplacer de plusieurs centaines d'euros. Dans ce guide, ces valeurs sont **suivies d'un astérisque** et grisées. **En dessous de 30 ventes sur cinq ans, ne fondez aucune décision sur le chiffre seul.**

Quartier	Maison	ventes	Appartement	ventes
La Genette	6 019 €	305	4 971 €	389
Centre-Ville	5 640 €	127	5 214 €	1 458
Fétilly-La Trompette	5 463 €	262	4 164 €	68
Les Minimes	5 386 €	69	5 619 €	1 032
Lafond	4 708 €	130	4 726 €	97
Le Prieuré	4 500 €	91	4 350 €	50
Port Neuf	4 404 €	96	4 495 €	250
Tasdon	4 280 €	225	4 773 €	261
Bel-Air	4 231 €	62	2 559 €	159
Chef de Baie	4 218 € *	16	3 831 € *	7
Saint-Éloi	4 152 €	313	4 504 €	379
Beauregard	3 969 €	95	3 846 €	75
Rossignolette-Saint-Maurice	3 966 €	158	3 344 €	129
Petit Marseille-Foire Exposition	3 717 €	83	3 414 € *	12
La Pallice	3 707 €	125	3 741 €	42
Laleu	3 468 €	221	3 761 €	83
Mireuil	3 266 €	146	2 239 €	216
Villeneuve-les-Salines	3 210 €	89	2 518 €	35

Source: DVF (ventes notariées), data.gouv.fr, transactions 2021–2025 réactualisées en euros 2025, rattachement géométrique aux IRIS Insee. Valeurs suivies d'un astérisque (*): moins de 30 ventes sur cinq ans, à traiter comme un ordre de grandeur. « — »: échantillon insuffisant pour publier une médiane.

Maison ou appartement: le rapport s'inverse selon le quartier

L'idée reçue veut qu'une maison se vende toujours plus cher au m² qu'un appartement. À La Rochelle, c'est faux dans six quartiers sur seize.

C'est le résultat le plus contre-intuitif de cette analyse, et il a des conséquences directes si vous vendez. Voici l'écart entre le prix au m² d'une maison et celui d'un appartement, dans les seize quartiers où les deux échantillons dépassent 30 ventes.

Quartier	Maison	Appartement	Écart
Bel-Air	4 231 €	2 559 €	+65 %
Mireuil	3 266 €	2 239 €	+46 %
Fétilly-La Trompette	5 463 €	4 164 €	+31 %
Villeneuve-les-Salines	3 210 €	2 518 €	+27 %
La Genette	6 019 €	4 971 €	+21 %
Rossignolette-Saint-Maurice	3 966 €	3 344 €	+19 %
Centre-Ville	5 640 €	5 214 €	+8 %
Beauregard	3 969 €	3 846 €	+3 %
Le Prieuré	4 500 €	4 350 €	+3 %
Lafond	4 708 €	4 726 €	0 %
La Pallice	3 707 €	3 741 €	-1 %
Port Neuf	4 404 €	4 495 €	-2 %
Les Minimes	5 386 €	5 619 €	-4 %
Laleu	3 468 €	3 761 €	-8 %
Saint-Éloi	4 152 €	4 504 €	-8 %
Tasdon	4 280 €	4 773 €	-10 %

Écart du prix au m² d'une maison par rapport à celui d'un appartement, même quartier, mêmes cinq années. Chef de Baie et Petit Marseille-Foire Exposition sont exclus: moins de 30 ventes d'appartements.

Ce que ça change pour vous

Si vous vendez une maison à Bel-Air, Mireuil ou Villeneuve-les-Salines, le m² de maison vaut nettement plus que le m² d'appartement du même quartier. Une estimation qui part du « prix moyen du quartier », tous types confondus, vous sous-évalue mécaniquement — parfois de plusieurs dizaines de milliers d'euros.

Si vous vendez un appartement à Tasdon, Saint-Éloi, Laleu ou aux Minimes, c'est l'inverse: l'appartement y tient la comparaison, et parfois la domine. Un appartement récent, bien situé, avec extérieur, s'y vend au m² au-dessus de la maison ancienne du même secteur.

Pourquoi cette inversion? Les deux marchés ne visent pas les mêmes acheteurs et ne portent pas les mêmes biens. Là où le parc d'appartements est ancien, collectif et social d'origine — Bel-Air, Mireuil, Villeneuve-les-Salines — il tire la médiane vers le bas. Là où il est récent et tourné vers le port, l'université ou la mer — Les Minimes, Tasdon, Saint-Éloi — il la tire vers le haut. Ce n'est pas le type de bien qui fait le prix, c'est ce que le quartier a construit et pour qui.

Les trois questions à poser à qui vous estime

Quel que soit l'interlocuteur — agence, mandataire, estimateur en ligne — ces trois questions révèlent en une minute si le chiffre annoncé repose sur quelque chose.

1. Sur quelles ventes?

Des ventes signées ou des annonces en ligne? Sur quelle période? Une estimation bâtie sur des prix demandés hérite de toutes leurs erreurs.

2. Combien de ventes?

Dix ventes ou trois cents? Sans ce nombre, impossible de savoir si le chiffre est un repère solide ou le fruit du hasard.

3. Maison ou appartement?

Un prix « du quartier » tous types confondus n'existe pas. Le tableau ci-dessus montre pourquoi: jusqu'à 65 % d'écart entre les deux dans un même quartier.

Et une quatrième, pour vous

Qu'est-ce qui, dans mon bien précisément, justifie de s'écarter de cette médiane — dans un sens comme dans l'autre? C'est là que se joue l'essentiel.

Avant de mettre en vente

Trois à six semaines de préparation. C'est le meilleur investissement de toute la vente, et le seul qui ne coûte presque rien.

Étape 1: vérifier que le projet tient debout

Avant les diagnostics et les travaux, une question: **le prix que vous pouvez raisonnablement espérer permet-il de faire ce que vous voulez faire ensuite?** Racheter plus grand, financer une installation ailleurs, solder un crédit, partager entre héritiers. Beaucoup de ventes échouent non pas sur le marché, mais parce que le projet reposait sur un prix qui n'existait pas.

Une **estimation en ligne** prend deux minutes et donne un ordre de grandeur immédiat. Ce n'est pas un avis de valeur, et elle ne remplacera pas une visite — mais elle sert exactement à ça: savoir, avant d'engager quoi que ce soit, si vous êtes dans la bonne zone ou à 100 000 € de votre hypothèse. Si l'écart est grand, mieux vaut le découvrir maintenant.

Pensez aussi au **net vendeur**, pas au prix affiché: remboursement du capital restant dû et indemnité de remboursement anticipé, honoraires, éventuelle plus-value si le bien n'est pas votre résidence principale. C'est ce montant-là qui finance votre projet.

Étape 2: réunir le dossier, avant les visites

Chaque pièce manquante au moment de l'offre est une semaine ajoutée, au moment où l'acheteur est le plus fragile. Ce qu'il faut avoir sous la main:

Pour tout bien

Titre de propriété, dernier avis de taxe foncière, DPE en cours de validité, état des risques (à remettre **dès la première visite**), état parasitaire termites — obligatoire dans toute la Charente-Maritime —, diagnostics électricité et gaz si l'installation a plus de quinze ans, amiante et plomb selon l'année de construction, mesurage.

En copropriété, en plus

Surface Carrez, règlement et état descriptif de division, procès-verbaux des trois dernières assemblées générales, montant du fonds de travaux, appels de charges, travaux votés non encore appelés, et le carnet d'entretien de l'immeuble.

Deux pièces à ne pas oublier parce qu'elles se font attendre: l'**audit énergétique**, obligatoire à la vente pour un logement classé E, F ou G, et le **certificat de conformité** ou la déclaration d'achèvement si vous avez fait une extension, une véranda, un garage, un aménagement de combles. Une construction non déclarée découverte par le notaire bloque la signature — mieux vaut régulariser avant, pas après.

Étape 3: préparer le bien, sans se ruiner

La règle est simple: **les travaux lourds ne se rentabilisent presque jamais à la revente**. Refaire une cuisine à 15 000 € juste avant de vendre, c'est offrir à l'acheteur une cuisine qu'il aurait peut-être choisie autrement. Ce qui paie, c'est tout ce qui lève un doute ou un prétexte à négocier.

- **Réparer ce qui est visiblement cassé.** Un volet qui ne ferme pas, une fuite sous l'évier, une prise pendante: chaque défaut visible en invite l'acheteur à en imaginer dix invisibles.
- **Désencombrer, franchement.** C'est le geste au meilleur rapport effort/effet. Un placard à moitié vide paraît grand; plein, il paraît petit. Vider n'est pas ranger.
- **Neutraliser sans dépersonnaliser.** Un mur très coloré, une collection imposante, des photos de famille partout: l'acheteur doit pouvoir se projeter. Un pot de peinture claire est le meilleur euro dépensé d'une mise en vente.
- **Soigner l'entrée et la première pièce.** L'impression se forme dans les quinze premières secondes, et le reste de la visite ne fait souvent que la confirmer.
- **Traiter l'humidité, si elle existe.** C'est la seule catégorie de travaux qu'il faut faire avant: une trace d'humidité fait chuter une offre bien au-delà du coût de sa réparation, et un acheteur n'y voit jamais un détail.
- **Faire chiffrer ce que vous ne ferez pas.** Un devis pour la toiture ou le chauffage transforme une inconnue anxiogène en montant connu. Vous gardez la main sur la négociation au lieu de la subir.

Le jardin et les extérieurs comptent double à La Rochelle. Terrasse, cour, jardinet, balcon: c'est le premier critère de recherche de beaucoup d'acheteurs locaux, et la première chose que les photos doivent montrer. Une haie taillée et un sol nettoyé valent mieux qu'un aménagement coûteux.

Le prix de départ: la seule décision difficile à rattraper

Vous pouvez changer les photos, refaire l'annonce, améliorer la présentation. Le prix de départ, lui, laisse une trace.

Un bien mis en ligne est vu par presque tous les acheteurs actifs sur son segment dans les deux à trois premières semaines. C'est la période où votre bien est neuf sur le marché, où il apparaît en tête des alertes et où les acheteurs en recherche depuis des mois le découvrent. Cette audience-là ne repasse pas.

Si le prix est trop haut, ces acheteurs ne négocient pas: ils passent. Ils ne vous disent jamais non, ils ne vous disent rien. Quand vous baissez le prix trois mois plus tard, vous ne les retrouvez pas — vous vous adressez au flux nouveau, beaucoup plus mince, et à des acheteurs qui voient désormais un bien affiché depuis longtemps.

Le signal que voient les acheteurs, et qu'on sous-estime. Beaucoup d'acheteurs rochelais suivent l'historique des annonces, et des extensions de navigateur affichent publiquement la date de mise en ligne et chaque baisse de prix successive. Un bien affiché depuis 150 jours avec deux baisses raconte une histoire avant même la visite: celle d'un vendeur qui va céder. La négociation démarre alors contre vous.

Ce que dit le marché national

Au premier trimestre 2026, les prix des logements anciens sont **stables en province sur un an** (0,0 %), avec +0,3 % sur les appartements et -0,1 % sur les maisons (Insee et Notaires de France, publication du 28 mai 2026). Nous ne sommes plus dans la baisse de 2023-2024, mais pas non plus dans un marché qui rattrape une erreur de prix par la hausse.

Concrètement: un bien surévalué de 10 % ne sera pas rattrapé par le marché. Il attendra que vous baissiez.

0,0 %

évolution des prix
en province sur un an

3,44 %

taux moyen
sur 20 ans

101 j

délai moyen national
mise en vente → compromis

Prix: Insee / Notaires de France, indice des prix des logements anciens, T1 2026. Taux: barèmes moyens au 1^{er} août 2026. Délai: baromètre Laforêt du 1^{er} semestre 2026, réseau de 720 agences.

La bonne méthode: partir des ventes, pas des annonces

Comparer votre bien aux annonces en ligne de votre quartier revient à comparer votre prix à des prix demandés, dont une partie ne se réalisera jamais. Les prix de ce guide sont des prix signés. C'est la seule base qui ne contient aucune ambition.

- **Partez de la médiane de votre quartier et de votre type de bien** — pas de la moyenne de la ville, pas du prix du voisin qui vient d'afficher.
- **Ajustez sur ce qui est objectif**: surface réelle, état, DPE, extérieur, stationnement, étage et ascenseur, exposition, travaux votés en copropriété.
- **Vérifiez la cohérence du prix total**, pas seulement du prix au m². Un acheteur raisonne en mensualité et en budget global, jamais en euros par mètre carré.

La séance photo

Vos photos décident si votre bien est visité. Tout le reste de la vente vient après.

Sur un portail, un acheteur trie des dizaines d'annonces à la suite. Il ne lit pas votre texte: il regarde la première photo, et décide en une seconde s'il ouvre ou s'il passe. Un bien correctement estimé mais mal photographié ne reçoit pas moins d'offres — il reçoit moins de visites, ce qui est bien pire, parce que le vendeur en conclut que le prix est trop haut alors que le problème était ailleurs.

La veille

- **Désencombrez plus que vous ne le pensez nécessaire.** Plans de travail entièrement vides, aucun produit visible dans la salle de bain, pas de linge, pas de vaisselle, pas de sacs.
- **Retirez ce qui date le bien:** aimants sur le réfrigérateur, tapis de bain, fils apparents, poubelle, gamelles d'animaux.
- **Nettoyez les vitres.** C'est invisible à l'œil et très visible à l'objectif, surtout en contre-jour.
- **Sortez les voitures** de l'allée et de devant la façade, et rentrez les poubelles.
- **Vérifiez toutes les ampoules.** Une seule grillée oblige à rattraper la lumière de toute la pièce.

Le jour même

- **Ouvrez tous les volets et rideaux,** allumez tous les éclairages, même en plein jour: cela réchauffe les ombres et évite le rendu bleuté.
- **Relevez les abattants, fermez les portes de placard,** alignez les chaises, tendez les lits.
- **Choisissez l'heure selon l'exposition.** Un séjour plein ouest se photographie en fin d'après-midi, une façade est le matin. Pour les extérieurs, la lumière de fin de journée est la plus flatteuse — et à La Rochelle, un ciel dégagé change tout, cela vaut la peine d'attendre le bon jour plutôt que de faire avec.
- **Rangez les animaux et les personnes hors du champ.** Aucune photo d'annonce ne doit montrer quelqu'un.

Ce qui distingue une bonne série

Une photo par pièce, prise d'un angle, à hauteur de poitrine et à l'horizontale — pas d'appareil incliné, qui fait basculer les verticales. Un ordre qui raconte la visite: extérieur, séjour, cuisine, chambres, salle de bain, extérieurs, vue. La meilleure image en premier, toujours. Et **aucune photo ratée conservée « pour montrer quand même »**: une série de dix bonnes photos vaut mieux qu'une série de quinze dont cinq sont mauvaises, parce que l'acheteur juge sur la moins bonne.

Ce que je ne fais pas, et pourquoi. Pas de retouche qui modifie le bien: pas de ciel remplacé, pas de meuble effacé, pas de grand-angle extrême qui double la taille d'une pièce. Une photo trop belle produit une visite déçue, et une visite déçue ne fait jamais d'offre. L'objectif est d'amener le bon acheteur, pas le plus grand nombre.

Combien de temps ça prend réellement

Entre la décision de vendre et l'argent sur le compte, comptez six à huit mois. Le compromis n'est pas la fin.

Étape	Durée	Ce qui la fait dériver
Préparation: diagnostics, photos, dossier	2 à 4 semaines	Délai d'obtention du diagnostiqueur, documents de copropriété à réunir
Mise en vente → compromis	90 à 120 jours	Prix de départ, saisonnalité, état du bien
Compromis → acte authentique	≈ 3 mois	Obtention du prêt, purge du droit de préemption, servitudes

Délai de vente: Notaires de France (90 à 120 jours). Le baromètre Laforêt du 1^{er} semestre 2026 mesure 101 jours au national et 103 jours hors Paris et Île-de-France. Délai compromis → acte: Notaires de France.

Ce qui allonge vraiment les délais à La Rochelle

Le droit de préemption. La commune, l'agglomération, ou la SAFER en zone rurale, peuvent disposer d'un droit de préemption sur certains périmètres — notamment le site patrimonial remarquable du Vieux La Rochelle. Le notaire notifie systématiquement la déclaration d'intention d'aliéner, et la collectivité dispose d'un délai pour répondre. C'est incompressible, et cela se planifie plutôt que cela ne se subit.

Le prêt de l'acheteur. C'est la première cause d'échec après compromis. Un acheteur dont le financement n'a pas été vérifié avant la signature est un délai de deux mois que vous risquez de perdre entièrement, en repartant de zéro avec un bien qui a désormais un historique.

La copropriété. Procès-verbaux d'assemblée, carnet d'entretien, montant du fonds de travaux, travaux votés non encore appelés: ces pièces sont obligatoires et leur absence bloque la signature. Les réunir en amont fait gagner des semaines.

Le volume de ventes de votre quartier compte autant que son prix. Le Centre-Ville enregistre environ 317 ventes par an, Les Minimes 223, La Genette 139. À l'autre bout, Chef de Baie en compte 5 et Petit Marseille-Foire Exposition 19. Un quartier à faible volume n'est pas un quartier sans valeur: c'est un quartier où il faut accepter d'attendre l'acheteur, et où un prix mal posé se paie beaucoup plus cher en temps.

Le DPE quand on vend: séparer ce qui est vrai de ce qui circule

L'interdiction de louer ne vous concerne pas si vous vendez. L'audit énergétique, si.

Beaucoup de vendeurs arrivent avec l'idée qu'un DPE F ou G rend leur bien invendable. C'est une confusion entre deux réglementations distinctes, et elle coûte cher dans les deux sens: elle fait paniquer des vendeurs qui n'ont pas à l'être, et elle en rassure d'autres qui devraient anticiper.

Ce qui est interdit

La mise **en location**. Depuis le 1^{er} janvier 2025, un logement classé G ne peut plus être loué. Le F suit en 2028, le E en 2034. Cela vaut pour les nouveaux baux, les renouvellements et les reconductions tacites.

Ce qui est obligatoire

À la **vente**, aucune interdiction — mais un **audit énergétique** doit être remis à l'acquéreur pour tout logement classé **E, F ou G**, dès la promesse ou l'acte. Il est plus long à obtenir qu'un simple DPE.

Source: service-public.gouv.fr, fiche « Diagnostic de performance énergétique », consultée le 10 septembre 2026.

Ce que ça implique concrètement

Vous vendez un bien classé E, F ou G: lancez l'audit énergétique dès la décision de vendre, pas à la première offre. C'est un poste de délai souvent sous-estimé, et son absence bloque la signature.

Votre acheteur potentiel est un investisseur: lui, est concerné par le calendrier de location. Un G aujourd'hui, un F après 2028, sont des biens qu'il ne pourra pas louer en l'état. Il intégrera le coût des travaux dans son offre. C'est une négociation légitime, à préparer avec des devis plutôt qu'à subir en visite.

Votre acheteur est un particulier qui va y habiter: il n'est soumis à aucune interdiction. Le DPE reste pour lui une information sur ses factures et son confort, pas un obstacle réglementaire.

Le cas particulier du centre historique. Une partie du Centre-Ville est classée **site patrimonial remarquable** — c'est l'ancien secteur sauvegardé, rebaptisé par la loi du 7 juillet 2016. Toute intervention sur une façade, une toiture ou une menuiserie y passe par l'avis de l'Architecte des Bâtiments de France, ce qui rend l'isolation par l'extérieur souvent impossible et allonge les délais de travaux. Une dérogation existe d'ailleurs, pour la location, quand les travaux nécessaires sont incompatibles avec les prescriptions patrimoniales. Si votre bien est dans ce périmètre, le sujet DPE se traite différemment du reste de la ville.

Les diagnostics à prévoir

À La Rochelle et dans toute la Charente-Maritime, deux diagnostics reviennent systématiquement et surprennent les vendeurs venus d'ailleurs: **l'état parasitaire termites**, l'ensemble du département étant couvert par un arrêté préfectoral, et **l'état des risques**, à remettre dès la première visite et non à la signature. Faites-les établir en amont: un dossier complet dès la mise en vente évite de rouvrir la négociation trois semaines plus tard.

Trois situations qui changent la vente

Ce chapitre ne remplace ni un notaire ni un avocat. Il sert à repérer, avant de mettre en vente, ce qui va prendre du temps.

Vendre après une succession, ou en indivision

C'est la situation la plus fréquente, et celle où le calendrier est le plus mal anticipé. Le bien ne peut être vendu tant que la succession n'est pas réglée et que l'**attestation de propriété immobilière** n'a pas été établie par le notaire. Cette étape seule prend plusieurs mois, et elle démarre rarement le lendemain du décès.

Vient ensuite la règle de décision. Le principe est l'**unanimité**: la vente engage le patrimoine de tous les indivisaires, et l'acte ne peut être signé sans l'accord de chacun. Deux exceptions existent. Depuis 2009, les indivisaires représentant au moins **deux tiers des droits** peuvent faire constater leur intention de vendre devant notaire, notifier les autres, et saisir le tribunal judiciaire en cas d'opposition ou de silence pendant trois mois. Et depuis la **loi du 7 avril 2026**, le président du tribunal judiciaire peut, dans certains cas, autoriser un seul indivisaire à vendre.

Chaque indivisaire peut aussi céder sa seule quote-part sans l'accord des autres — mais ils disposent alors d'un **droit de préemption** d'un mois pour racheter cette part au même prix.

Ce qu'il faut en retenir avant de mettre en vente. Comptez le délai du règlement de la succession en plus des délais de vente habituels, et clarifiez très tôt qui est d'accord pour vendre et à quel prix. Un désaccord découvert au moment de l'offre coûte des mois; découvert avant la mise en vente, il se traite. Le détail complet — majorité des deux tiers, partage judiciaire, documents à réunir — est dans notre article dédié sur larochelle-immo.fr.

Vendre dans le cadre d'une séparation

La difficulté ici est rarement juridique, elle est pratique: **deux vendeurs qui ne se parlent plus doivent prendre ensemble une série de décisions rapides** — le prix de départ, la réponse à une offre, la date de signature. Ce qui fait échouer ces ventes, ce n'est presque jamais le marché, c'est le délai de réponse.

Trois points à régler avant la mise en vente, et pas pendant:

- **Le prix plancher** en dessous duquel aucun des deux ne signera — écrit, pas sous-entendu.
- **Qui parle au conseiller**, et sous quel délai l'autre est consulté. Un interlocuteur unique désigné fait gagner des semaines.
- **Le sort du crédit en cours** et la répartition du net vendeur. Cela relève du notaire ou de l'avocat, mais cela doit être tranché avant, pas à la signature.

Si le bien est en indivision post-divorce, les règles du paragraphe précédent s'appliquent. Si le régime matrimonial ou une prestation compensatoire est en jeu, c'est votre notaire qui tranche: je n'interviens pas sur ce terrain, et personne dans l'immobilier ne devrait le faire.

Vendre un bien loué, ou à un investisseur

Deux chemins très différents, et le choix se fait **avant** la mise en vente.

Vendre occupé

Le bail se poursuit avec l'acquéreur. La cible devient un investisseur, qui achète un rendement: il regarde le loyer réel, la qualité du locataire et le DPE, pas le coup de cœur. Le prix est généralement inférieur à celui d'un bien libre, mais la vente est plus simple et le loyer continue de tomber.

Vendre libre

Il faut donner congé pour vendre dans les formes et les délais légaux, avec offre de vente prioritaire au locataire. C'est plus long, cela se prépare des mois à l'avance — mais cela rouvre le marché des acheteurs qui veulent y habiter, nettement plus large.

Un point de calendrier qui compte à partir de maintenant: un logement classé G ne peut plus être loué depuis le 1^{er} janvier 2025, et le F suivra en 2028. Un investisseur intègre donc le coût de la remise à niveau dans son offre. Si votre bien est concerné, faites chiffrer les travaux avant de publier l'annonce: vous discuterez d'un devis, pas d'une estimation faite à votre place pendant la visite.

Où s'arrête ce guide, et pourquoi. Chacune de ces trois situations mérite un examen individuel, et deux d'entre elles relèvent en partie du notaire ou de l'avocat. Ce chapitre vous sert à repérer les délais et les décisions à prendre en amont — pas à vous en passer. En pratique, un échange d'une demi-heure avant la mise en vente évite presque toujours plusieurs mois de blocage.

Six erreurs qui coûtent cher

Aucune n'est spectaculaire. Toutes se paient en semaines de délai ou en milliers d'euros.

1. Prendre la moyenne de la ville pour référence

C'est l'erreur mère, celle qui produit toutes les autres. Entre 2 239 €/m² et 5 619 €/m² pour un appartement selon le quartier, une moyenne rochelaise ne veut rien dire. Elle surévalue les biens des quartiers accessibles et sous-évalue ceux des quartiers recherchés — dans les deux cas, elle vous fait perdre.

2. Comparer son bien aux annonces plutôt qu'aux ventes

Les annonces affichent ce que des vendeurs espèrent. Une partie ne se vendra jamais à ce prix. Se caler dessus, c'est reproduire l'erreur du voisin en la validant.

3. Confondre le prix au m² et le prix du bien

Le prix au m² est un outil de comparaison, pas une méthode de calcul. Deux maisons de 90 m² dans la même rue, l'une avec 300 m² de terrain et un garage, l'autre sans extérieur, ne se vendent pas au même prix — et l'écart n'est pas proportionnel à la surface habitable.

4. Attendre l'offre pour préparer le dossier

Diagnostics, audit énergétique pour un E, F ou G, procès-verbaux d'assemblée générale, carnet d'entretien, montant du fonds de travaux: chaque pièce manquante est une semaine ajoutée, au moment précis où l'acheteur est le plus fragile.

5. Ne pas vérifier le financement de l'acheteur avant de signer

Un compromis signé avec un acheteur dont le prêt n'a pas été validé, c'est deux mois de perdus si le financement échoue — et un bien qui repart en vente avec un historique visible.

6. Baisser le prix par petites touches

Trois baisses de 5 000 € espacées de six semaines produisent l'effet inverse de celui recherché: elles signalent qu'il y en aura une quatrième, et invitent les acheteurs à attendre. Si le prix doit bouger, un ajustement unique et significatif remet le bien devant une nouvelle audience.

Méthode, limites et sources

Vous devez pouvoir vérifier chaque chiffre de ce guide. Voici comment ils ont été construits.

D'où viennent les prix

Base **DVF** (demandes de valeurs foncières), publiée par la Direction générale des finances publiques sur data.gouv.fr. Ne sont retenues que les **ventes** de logements, à l'exclusion des échanges, adjudications et ventes en l'état futur d'achèvement. Chaque transaction est rattachée à son quartier par sa position géographique réelle, sur les contours IRIS de l'Insee — pas par un nom de rue ou un code postal.

Période: **2021 à 2025**, soit les cinq dernières années complètes disponibles. Les prix sont réactualisés en euros 2025 pour rester comparables. Les valeurs aberrantes sont écartées: surfaces hors de la plage 9–600 m², prix au m² hors de la plage 300–15 000 €.

Les limites, dites clairement

- **DVF ne dit pas tout d'un bien.** La base ne contient ni l'état, ni l'exposition, ni l'étage, ni la vue, ni les travaux réalisés. Deux ventes au même prix au m² peuvent recouvrir deux biens très différents.
- **Les petits échantillons sont fragiles.** En dessous de 30 ventes sur cinq ans, la médiane est une indication. Elle est signalée par un astérisque dans ce guide.
- **Une médiane de quartier n'est pas une estimation.** L'écart entre la médiane et le prix réel d'un bien précis atteint couramment 20 % dans un sens ou dans l'autre.
- **DVF est publiée avec un décalage.** Les ventes des derniers mois n'y figurent pas encore. Ce guide reflète le marché tel que les actes le documentent, pas les négociations de la semaine dernière.

Et votre bien, il vaut combien?

Les médianes de ce guide donnent le cadre. Votre bien a une rue, un état, une exposition et une histoire — c'est là que se joue l'écart de 20 %.

Estimation en ligne → 2 minutes

Avis de valeur sur place → gratuit

Philippe Mathieu

Conseiller immobilier indépendant · IAD Immobilier France
Agent commercial immatriculé au RSAC de La Rochelle, sans détention de fonds
06 63 18 58 45 · larochelle-immo.fr

Droits et réutilisation. Ce guide, ses analyses et ses regroupements de données sont © Philippe Mathieu / LaRochelle-Immo.fr, 2026. **Vous pouvez le transmettre librement, tel quel et en entier, à qui vous voulez** — il est fait pour circuler. En revanche, la reproduction partielle, la modification, l'intégration dans un autre document ou l'exploitation commerciale ne sont pas autorisées sans accord écrit. Photographies et portrait © Philippe Mathieu.

Les données DVF sont publiques et réutilisables sous Licence Ouverte 2.0. En revanche, le découpage en 18 quartiers, la réactualisation en euros 2025 et les médianes qui en découlent sont un travail propre à LaRochelle-Immo.fr — c'est ce qui fait la différence entre ce guide et une extraction brute de la base publique.

Sources: prix au m² et volumes de ventes — DVF (demandes de valeurs foncières), data.gouv.fr, jeu de données mis à jour le 7 avril 2026, réutilisé sous Licence Ouverte 2.0, transactions 2021-2025 réactualisées en euros 2025, rattachement géométrique aux IRIS Insee, calcul du 10/09/2026. Volumes de ventes annuels par quartier — même base, moyenne 2021-2025. Évolution des prix des logements anciens — Insee et Notaires de France, indice T1 2026, publication du 28 mai 2026. Délais de vente — Notaires de France (90 à 120 jours) et baromètre Laforêt du 1^{er} semestre 2026 (720 agences, 101 jours au national, 103 jours hors Paris et Île-de-France). Barèmes de taux — moyennes constatées au 1^{er} août 2026. Calendrier DPE, audit énergétique et obligations du vendeur — service-public.gouv.fr, consulté le 10/09/2026. Site patrimonial remarquable — loi n° 2016-925 du 7 juillet 2016 relative à la liberté de la création, à l'architecture et au patrimoine; périmètre et plan de sauvegarde, Communauté d'Agglomération de La Rochelle. Ce guide est informatif: il ne remplace ni une estimation personnalisée, ni un conseil juridique ou fiscal individualisé. Édité le 10/09/2026 par LaRochelle-Immo.fr.