



Le Guide Complet pour Vendre Votre Bien en Cerdagne et Capcir

Font-Romeu • Bolquère • Pyrénées 2000 • Cambre d'Aze • Cerdagne • Les
Angles • Formiguères • Puymorens • Capcir

Yann Sougniez
Conseiller Immobilier SAFTI
06 52 51 34 23 • yann.sougniez@safti.fr
conseiller-immobilier-bolquere.fr

Avant-propos



Vendre un bien immobilier en Cerdagne ou en Capcir ne s'improvise pas. Ces marchés de montagne ont leurs propres règles, leurs propres acheteurs et leurs propres spécificités. Après des années d'expérience dans le commerce et le tourisme local, et en tant que conseiller immobilier SAFTI basé à Bolquère — au cœur même de ces territoires — j'ai constaté que les vendeurs qui réussissent le mieux sont ceux qui sont bien préparés et bien accompagnés.

Ce guide pratique vous donne toutes les clés pour vendre votre bien au juste prix, dans les meilleurs délais et en toute sérénité. Chaque étape est expliquée clairement, avec des conseils concrets issus du terrain.

Je vis et travaille à Bolquère, disponible 6 jours sur 7. Que vous habitiez Perpignan, Toulouse, Barcelone ou ailleurs, je gère tout à votre place : visites, diagnostics, négociation. Vous n'avez pas à faire le déplacement pour rien.

Yann Sougniez — Conseiller Immobilier SAFTI, Bolquère

Sommaire

- 01 Le marché immobilier en Cerdagne et Capcir en 2026
- 02 Préparer son bien pour la vente
- 03 Fixer le bon prix de vente
- 04 Les étapes de la vente de A à Z
- 05 Les frais à prévoir
- 06 Les spécificités du marché de montagne
- 07 Checklist finale avant de vendre
- 08 Contactez Yann Sougniez

01 — Le marché immobilier en Cerdagne et Capcir en 2026

La Cerdagne et le Capcir forment deux territoires complémentaires dans les Pyrénées-Orientales. La Cerdagne, plateau ensoleillé à plus de 1 200 m d'altitude et frontalier avec l'Espagne, et le Capcir, massif boisé au nord, attirent une clientèle diverse : familles cherchant une résidence secondaire, retraités souhaitant s'installer, investisseurs locatifs et télétravailleurs en quête de qualité de vie.

Les grandes tendances du marché

- La double saison (ski + été) maintient une demande constante tout au long de l'année
- Les acheteurs viennent majoritairement de Perpignan, Toulouse et Barcelone
- Les biens ski-aux-pieds et avec vue dégagée restent les plus recherchés
- Le Capcir attire des profils recherchant des prix plus accessibles que la Cerdagne
- Le marché des fonds de commerce est actif, notamment dans le secteur touristique
- Les télétravailleurs constituent un nouveau profil d'acheteurs en forte croissance

Les zones les plus actives

Zone	Profil des acheteurs	Types de biens
Bolquère / Pyrénées 2000	Investisseurs locatifs, familles	Appartements, chalets ski-aux-pieds
Font-Romeu	Résidences secondaires, retraités	Appartements, maisons, chalets
Cambre d'Aze (St-Pierre / Eyne)	Investisseurs ski, familles	Appartements station, chalets
Cerdagne (villages)	Installation à l'année, télétravail	Maisons, villas avec terrain
Les Angles / Formiguères	Investisseurs ski, familles	Appartements station, chalets
Puymorens	Acheteurs prix accessibles	Appartements, maisons
Capcir (villages)	Première acquisition, investissement	Maisons, chalets abordables

02 — Préparer son bien pour la vente

La préparation de votre bien est une étape cruciale. Un bien bien présenté se vend plus vite et à un meilleur prix. Voici les actions concrètes à mener avant la mise sur le marché.

Le home staging de montagne

En Cerdagne comme en Capcir, les acheteurs sont sensibles à l'authenticité et au confort de montagne. Quelques actions simples peuvent augmenter significativement l'attractivité de votre bien :

- Dépersonnalisez les espaces : rangez les objets personnels, photos, souvenirs
- Mettez en valeur les éléments de montagne : poutres, pierre, cheminée
- Nettoyez et rafraîchissez les murs si nécessaire (peinture neutre et lumineuse)
- Dégagez les terrasses et balcons — la vue est souvent le premier argument de vente
- Assurez-vous que le local ski/cave est propre et bien rangé
- Vérifiez que le chauffage fonctionne parfaitement — essentiel en montagne

Les diagnostics obligatoires

Avant toute mise en vente, plusieurs diagnostics techniques sont obligatoires. Anticipez-les car ils peuvent prendre du temps.

Diagnostic	Obligatoire pour	Validité
DPE (Performance énergétique)	Tous biens	10 ans (depuis 30/06/2021)
Amiante	Construction avant 1997	Illimitée si négatif
Plomb (CREP)	Construction avant 1949	Illimitée si négatif
Électricité	Installation > 15 ans	3 ans
Gaz	Installation > 15 ans	3 ans
Termites	Zone concernée	6 mois
Assainissement	Maison individuelle	3 ans
État des risques (ERP)	Tous biens	6 mois

DPE 2026

Les DPE réalisés avant le 30/06/2021 ne sont plus valables. Depuis janvier 2026, les règles de calcul ont été mises à jour : faire refaire votre DPE peut vous permettre de gagner une lettre (ex. passer de F à E) et valoriser significativement votre bien.

BON À SAVOIR

Je peux vous aider à coordonner les diagnostics avec des professionnels de confiance du secteur. En cas de mandat exclusif, je prends en charge l'organisation de tous les rendez-vous — même si vous êtes loin.

03 — Fixer le bon prix de vente

C'est l'étape la plus importante. Un prix trop élevé fait fuir les acheteurs et rallonge considérablement les délais de vente. Un prix trop bas vous fait perdre de l'argent. La juste valeur se trouve au croisement de plusieurs méthodes d'analyse.

Les critères qui font la valeur en Cerdagne et Capcir

Proximité des pistes

Le critère n°1 pour les acheteurs en station. Ski-aux-pieds peut valoriser un bien de 10 à 20 % par rapport à un bien similaire accessible uniquement en voiture. Valable aussi bien en Cerdagne qu'en Capcir.

Exposition et vue

L'exposition sud et une vue dégagée sur les Pyrénées sont très valorisantes. La Cerdagne et ses environs figurent parmi les zones les plus ensoleillées de France — un bien bien exposé vaut davantage.

État général

Un bien rénové, avec isolation récente et chauffage performant, se vend plus vite et plus cher. Les acheteurs de montagne sont très sensibles aux charges et à la consommation énergétique.

Surface et configuration

La surface habitable est un critère de base, mais la configuration compte autant. Un salon lumineux avec cheminée, des chambres bien séparées et un espace de rangement ski ont une vraie valeur.

Équipements

Garage, parking, cave/local ski, balcon ou terrasse avec vue : chaque équipement ajoute de la valeur, surtout en station de montagne.

Les erreurs à éviter sur le prix

- ✗ Se baser uniquement sur le prix d'achat + travaux : le marché évolue indépendamment de votre investissement
- ✗ Copier le prix des annonces en ligne : les annonces ne reflètent pas les prix réels de vente
- ✗ Surestimer pour 'avoir de la marge' : un bien trop cher reste longtemps et finit par se vendre moins cher
- ✗ Ne pas tenir compte de la saisonnalité : le marché est plus actif en hiver et au printemps

04 — Les étapes de la vente de A à Z

01 Estimation du bien

Faire réaliser une estimation précise par un professionnel local. L'estimation doit se baser sur les transactions récentes et les spécificités du bien.

02 Préparation des documents

Rassembler tous les documents nécessaires (voir checklist chapitre 07).

03 Photos et diffusion

Photos professionnelles du bien. Diffusion sur les plateformes nationales (SeLoger, Leboncoin, SAFTI.fr) et locales.

04 Visites

Organisation et accompagnement des visites. Vivant à Bolquère, je gère tous les rendez-vous rapidement sur toute la zone Cerdagne et Capcir — même en semaine, même en saison.

05 Négociation et offre

Réception des offres d'achat et négociation. Une offre au prix ou proche du prix est un excellent signal.

06 Compromis de vente

Signature du compromis chez le notaire. L'acheteur verse un dépôt de garantie (5–10 % du prix).

07 Délai SRU

L'acheteur dispose de 10 jours pour se rétracter. Après ce délai, la vente est engagée.

08 Obtention du financement

Si l'acheteur a un crédit immobilier, il dispose de 45 à 60 jours pour obtenir son accord de prêt.

09 Acte définitif

Signature de l'acte authentique chez le notaire. Remise des clés et virement du prix de vente.

DÉLAI MOYEN DE VENTE

En Cerdagne et en Capcir, le délai moyen de vente d'un bien correctement estimé et bien préparé est de 2 à 4 mois. Un bien surestimé peut rester en vente 12 à 18 mois. La première offre est souvent la meilleure.

05 — Les frais à prévoir

Vendre un bien a un coût. Voici les principaux frais à anticiper pour éviter les mauvaises surprises.

Les frais du vendeur

Frais	Montant indicatif	Remarque
Diagnostics techniques	200 à 600 €	Variable selon le bien
Honoraires conseiller immobilier	Inclus dans le prix affiché	Payés par le vendeur, intégrés dans le prix de vente global
Frais de mainlevée hypothèque	0,5 % du capital	Si hypothèque en cours
Impôt sur la plus-value	19 % + 17,2 % prélèv. sociaux	Exonération résidence principale
Frais de notaire (acte)	Faibles pour le vendeur	Principalement à la charge de l'acheteur

La plus-value immobilière

Si le bien vendu est votre résidence principale, vous êtes totalement exonéré d'impôt sur la plus-value. Pour une résidence secondaire ou un investissement locatif, la plus-value est imposée mais bénéficie d'abattements progressifs selon la durée de détention :

- Exonération totale après 22 ans de détention (impôt sur le revenu)
- Exonération totale après 30 ans de détention (prélèvements sociaux)
- Abattement de 6 % par an entre 6 et 21 ans de détention

CONSEIL FISCAL

Je vous recommande de consulter votre notaire ou un conseiller fiscal avant la vente pour optimiser votre situation. Chaque cas est différent.

06 — Spécificités des marchés de montagne

Les marchés immobiliers de la Cerdagne et du Capcir ont leurs propres codes. Comprendre ces spécificités vous donnera un avantage décisif dans votre vente.

Cerdagne et Capcir : deux marchés distincts

La Cerdagne (Font-Romeu, Bolquère, Pyrénées 2000, Cambre d'Aze) est le marché le plus animé et le plus valorisé. Le Capcir (Les Angles, Formiguères, Puymorens) propose des prix généralement plus accessibles et attire une clientèle à la recherche d'un premier investissement ou d'un bien plus abordable. Ces deux marchés se complètent et je les couvre intégralement depuis Bolquère.

Des acheteurs qui viennent de loin — votre plus grand défi en direct

En Cerdagne et en Capcir, les acheteurs viennent majoritairement de Perpignan, Toulouse et Barcelone. Ils font peu de visites et prennent des décisions rapidement quand un bien les séduit. Mais attention : si vous vendez en direct, chaque visite peut représenter plusieurs heures de route aller-retour depuis votre domicile, pour un visiteur parfois peu qualifié.

En faisant appel à un conseiller local basé à Bolquère, vous évitez ces déplacements inutiles. Je filtre les acheteurs, visite le bien à votre place et ne vous contacte que pour les offres sérieuses. Je peux organiser une visite en quelques heures — un avantage décisif face à des acheteurs qui visitent souvent pendant leurs vacances.

La saisonnalité des ventes

Le marché est plus actif en hiver (décembre-mars) et au printemps (avril-mai). Anticipez en mettant votre bien sur le marché avant la haute saison. Les acheteurs visitent souvent pendant leurs vacances — les photos et la présentation en ligne sont donc déterminantes.

La copropriété en station

Les biens en station (Pyrénées 2000, Les Angles, Formiguères...) sont souvent en copropriété. Les charges, l'état des parties communes et la qualité du syndic sont des critères importants pour les acheteurs. Préparez ces informations à l'avance.

Les biens mixtes (commerce + habitation)

En Cerdagne et Capcir, certains biens combinent usage commercial et habitation. Ces biens nécessitent une expertise spécifique que je suis particulièrement bien placé pour apporter, fort de mes 20 ans d'expérience dans le commerce et le tourisme local.

L'impact de l'enneigement

L'enneigement naturel étant variable, les stations bien équipées en neige artificielle (Pyrénées 2000, Font-Romeu, Les Angles) maintiennent leur attractivité même en années peu enneigées. C'est un argument important à mettre en avant lors de la vente.

07 — Checklist finale avant de vendre

Avant de mettre votre bien sur le marché, vérifiez que vous avez :

DOCUMENTS

- Titre de propriété
- Photocopie des cartes d'identité de tous les propriétaires
- Dernières factures de charges (copropriété, eau, électricité, gaz)
- Taxe foncière de l'année en cours
- Règlement de copropriété et PV des 3 dernières assemblées générales
- Plans du bien si disponibles

DIAGNOSTICS

- DPE réalisé et valide (vérifier la date — nouvelles règles depuis 2026)
- Diagnostic amiante (si construction avant 1997)
- Diagnostic plomb (si construction avant 1949)
- Diagnostic électricité et gaz (si installation > 15 ans)
- État des risques (ERP) — validité 6 mois

PRÉPARATION DU BIEN

- Bien nettoyé et débarrassé des objets personnels
- Petites réparations effectuées (poignées, joints, ampoules)
- Extérieur (terrasse, balcon, jardin) propre et présentable
- Local ski / cave rangé
- Chauffage et eau chaude vérifiés

PRÉSENTATION

- Photos professionnelles réalisées
- Description du bien soignée et exhaustive
- Prix estimé par un professionnel local
- Diffusion sur les grandes plateformes prévue

08 — Contactez Yann Sougniez

Vous avez lu ce guide jusqu'ici — vous êtes maintenant bien préparé pour vendre votre bien en Cerdagne ou en Capcir. La prochaine étape ? Me contacter pour une estimation gratuite et sans engagement, directement sur place.

Pourquoi choisir un conseiller local plutôt que de vendre en direct ?

- ✓ Je vis à Bolquère : je gère les visites sur toute la Cerdagne et le Capcir, sans que vous ayez à vous déplacer
- ✓ Je filtre les acheteurs sérieux : vous ne perdez pas de temps avec des curieux
- ✓ En mandat exclusif, je coordonne aussi les rendez-vous diagnostics
- ✓ Je connais le marché local : je vous évite de brader votre bien ou de le surestimer
- ✓ Je suis disponible 6j/7, réactif et joignable directement — pas un standard téléphonique
- ✓ Mon réseau SAFTI (6 000+ conseillers) maximise la visibilité de votre annonce
- ✓ Ancien chef d'entreprise : je comprends aussi les enjeux des fonds de commerce

Yann Sougniez	Conseiller Immobilier SAFTI
Téléphone	06 52 51 34 23
Email	yann.sougniez@safti.fr
Site web	conseiller-immobilier-bolquere.fr
Base	Bolquère, 66210 — disponible 6j/7
Zone	Font-Romeu, Bolquère, Pyrénées 2000, Cambre d'Aze, Cerdagne, Les Angles, Formiguères, Puymorens, Capcir

Appelez-moi maintenant : 06 52 51 34 23