Estimation *Montlhéry*

GUIDE GRATUIT · ÉDITION 2026

VENDRE À *Montlhéry* EN 2026

Prix réels, étapes, diagnostics, fiscalité : tout ce qu'il faut savoir pour vendre au juste prix, dans les meilleurs délais.



Rachid Belhamissi
Conseiller en immobilier iad France à Montlhéry · 07 56 84 00 85

SOMMAIRE

Ce que vous allez *trouver*

1. Le marché immobilier à Montlhéry en chiffres p. 3

2. Fixer le bon prix p. 4

3. Préparer son bien pour la vente p. 5

4. Les diagnostics obligatoires p. 6

5. Les étapes de la vente, de l'estimation à l'acte p. 7

6. Frais, plus-value et net vendeur p. 8

7. La check-list des documents à réunir p. 9

8. Votre conseiller à Montlhéry p. 10

Pourquoi ce guide ?

Vendre un bien est souvent l'opération financière la plus importante d'une vie. À Montlhéry, le marché a ses particularités : une majorité d'appartements, un centre historique très recherché, des écarts de prix marqués d'une rue à l'autre et des acheteurs attentifs au DPE comme aux accès.

Ce guide rassemble les repères essentiels, appuyés sur les ventes réellement enregistrées dans la commune (données publiques DVF) et sur la réglementation en vigueur en 2026.

1 · LE MARCHÉ

Montlhéry en *chiffres*

540 ventes de maisons et d'appartements ont été enregistrées à Montlhéry entre 2021 et 2025. Voici ce qu'elles nous apprennent.

3 500 €
prix médian au m² d'une maison (depuis juillet 2024)

3 290 €
prix médian au m² d'un appartement

141 000 €
prix médian d'un appartement vendu en 2025

99
ventes en 2025

59 %
des ventes sont des appartements

353 500 €
prix médian d'une maison vendue en 2025

Les prix par secteur

SECTEUR	APPARTEMENT €/M²	MAISON €/M²
Butte de la Tour	3 814 € (41)	3 568 € (60)
Nord – rue de Paris	3 363 € (100)	3 615 € (39)
Centre historique	3 323 € (101)	—
Ouest de la RN20	3 259 € (32)	3 721 € (103)
Axe RN20	2 992 € (44)	—

Entre parenthèses : nombre de ventes 2021-2025. Secteurs regroupant les rues autour des repères de la ville.

À retenir

Après un pic en 2022 pour les maisons et une correction en 2023-2024, le marché est reparti en 2025. Les appartements, eux, sont restés stables autour de 3 300 €/m². Entre une résidence de la route d'Orléans et un appartement près de la Tour, l'écart dépasse 800 €/m². Une estimation sérieuse part donc toujours des ventes de votre rue.

Source : DVF (DGFiP), Licence Ouverte. Médianes calculées sur les ventes d'un seul logement. Chiffres indicatifs.

2 · LE PRIX

Fixer le *bon prix*

Le prix de départ est la décision la plus importante de votre vente. Trop haut, le bien reste en ligne et finit par se vendre moins cher. Juste, il attire les acheteurs dès les premières semaines.

Ce qui fait le prix à Montlhéry

- **La rue et le secteur** : centre historique, vue sur la Tour, calme des quartiers pavillonnaires, proximité de la RN20.
- **Le terrain** : surface, exposition, vis-à-vis, possibilité d'extension. Le terrain médian d'une maison vendue à Montlhéry avoisine 640 m².
- **Le DPE** : un logement classé F ou G subit une décote, un logement A à C se vend plus vite.
- **L'état** : rafraîchissement, cuisine et salle de bains, toiture, menuiseries.
- **Le stationnement** : garage, box ou place de parking, très recherchés dans le centre.
- **La copropriété** : charges, travaux votés, état des parties communes.
- **Les accès** : RN20, Francilienne, arrêts de bus vers les gares RER.

Les trois erreurs les plus fréquentes

Se fier à un algorithme

Les simulateurs nationaux raisonnent sur des moyennes et ignorent le terrain, l'état et le DPE réels.

Prendre le prix affiché des voisins

Un prix d'annonce n'est pas un prix de vente. Seules les ventes signées font foi.

Garder une marge de négociation trop large

Un prix gonflé décourage les visites. Les acheteurs comparent tout.

2 à 3 mois

C'est le délai de vente habituel d'un bien correctement estimé à Montlhéry, avant la signature du compromis. Au-delà, le bien « s'use » sur les portails et le prix finit par baisser.

3 · LA PRÉPARATION

Préparer son bien *pour la vente*

Les acheteurs se décident souvent dans les premières minutes de la visite, et d'abord sur les photos de l'annonce. Quelques actions simples font une vraie différence.

À l'intérieur

- Désencombrer : moins d'objets, plus d'espace perçu.
- Dépersonnaliser : photos de famille, collections.
- Réparer les petits défauts : poignées, joints, ampoules, traces au mur.
- Rafraîchir les peintures dans des tons neutres si besoin.
- Aérer et éclairer : rideaux ouverts, toutes les lumières allumées pour les visites.

À l'extérieur

- Tondre, tailler, désherber : un jardin soigné fait la différence.
- Nettoyer la façade, la terrasse et l'entrée.
- Ranger le garage : il doit paraître utilisable.
- Soigner la première impression : portail, boîte aux lettres, éclairage.

Faut-il faire des travaux avant de vendre ?

Rarement de gros travaux : ils sont coûteux et pas toujours valorisés. En revanche, les travaux qui améliorent le DPE (isolation des combles, chaudière, ventilation) peuvent se justifier si votre logement est classé F ou G. Dans tous les cas, faites établir des devis : ils rassurent les acheteurs et limitent la négociation.

Le conseil de Rachid

Investissez dans de belles photos et une visite virtuelle. Beaucoup d'acheteurs décident de visiter, ou non, en quelques secondes devant leur écran.

4 · LES DIAGNOSTICS

Les diagnostics *obligatoires*

Ils forment le dossier de diagnostic technique (DDT), annexé au compromis. Sans eux, la vente peut être retardée, ou l'acheteur peut se retourner contre vous.

DIAGNOSTIC	QUAND EST-IL OBLIGATOIRE ?	VALIDITÉ
DPE (performance énergétique)	Toujours, dès la mise en vente	10 ans*
Audit énergétique	Maison ou monopropriété classée E, F ou G	5 ans
Amiante	Permis de construire antérieur au 1er juillet 1997	Illimitée si absence
Plomb (CREP)	Logement construit avant 1949	Illimitée si absence, 1 an sinon
Électricité	Installation de plus de 15 ans	3 ans
Gaz	Installation de plus de 15 ans	3 ans
Termites	Zone délimitée par arrêté préfectoral	6 mois
État des risques (ERP)	Toujours	6 mois
Assainissement non collectif	Logement non raccordé au tout-à-l'égout	3 ans
Mesurage Carrez	Lot de copropriété	Illimitée sans travaux

* Les DPE réalisés avant le 1er juillet 2021 ne sont plus valables. Depuis le 1er janvier 2026, le mode de calcul favorise les logements chauffés à l'électricité : un nouveau DPE peut faire gagner une classe.

Bon à savoir

Faites réaliser les diagnostics avant la mise en vente : la classe énergie doit figurer dans l'annonce, et un diagnostic défavorable découvert tard fragilise la négociation. Un diagnostiqueur certifié regroupe en général tous les diagnostics en une seule visite.

5 · LES ÉTAPES

De l'estimation *à l'acte*

Comptez en moyenne 5 à 6 mois entre l'estimation et la remise des clés, dont environ 3 mois entre le compromis et l'acte de vente.

1. **L'estimation**
   Visite du bien, analyse des ventes récentes de la rue et du secteur, avis de valeur argumenté.

2. **Le mandat et les diagnostics**
   Signature du mandat, commande des diagnostics, réunion des documents.

3. **La mise en valeur et la diffusion**
   Photos, visite virtuelle, annonce, diffusion sur les portails et auprès des acquéreurs déjà qualifiés.

4. **Les visites**
   Visites accompagnées, avec des acheteurs dont le financement a été vérifié.

5. **L'offre d'achat**
   Négociation, puis acceptation écrite de l'offre.

6. **Le compromis (ou promesse) de vente**
   Chez le notaire ou l'agent. L'acheteur dispose d'un délai de rétractation de 10 jours. Le compromis prévoit des conditions suspensives, notamment l'obtention du prêt (en général 45 à 60 jours).

7. **L'acte authentique**
   Signature chez le notaire, versement du prix, remise des clés. Le notaire rembourse votre crédit et calcule l'éventuelle plus-value.

Vendre et racheter ?

Coordonner les deux opérations évite un prêt relais ou un logement temporaire. Parlez-en dès l'estimation : le calendrier se construit à l'avance.

6 · LE NET VENDEUR

Frais, plus-value *et net vendeur*

Les frais à la charge du vendeur

- Les **diagnostics** (quelques centaines d'euros pour une maison).
- Les **honoraires d'agence** s'ils sont à votre charge selon le mandat.
- La **mainlevée d'hypothèque**, si votre prêt était garanti par une hypothèque.
- Les **indemnités de remboursement anticipé** du prêt : au plus 6 mois d'intérêts et 3 % du capital restant dû, souvent négociables.

L'impôt sur la plus-value

Votre résidence principale est exonérée. Pour une résidence secondaire ou un bien locatif, la plus-value est taxée à 19 % (impôt sur le revenu) et 17,2 % (prélèvements sociaux), après abattements pour durée de détention :

DÉTENTION	IMPÔT SUR LE REVENU	PRÉLÈVEMENTS SOCIAUX
Moins de 6 ans	Aucun abattement	Aucun abattement
6e à 21e année	6 % par an	1,65 % par an
22e année	4 % → exonération totale	1,60 %
23e à 30e année	—	9 % par an → exonération après 30 ans

Le prix d'achat peut être majoré des frais d'acquisition (forfait 7,5 %) et des travaux (forfait 15 % après 5 ans, ou frais réels justifiés). Une surtaxe s'applique au-delà de 50 000 € de plus-value imposable.

Exemple

3 pièces du centre historique vendu 190 000 €, résidence principale, 70 000 € de crédit restant, honoraires de 5 % à la charge du vendeur : il reste environ **110 000 €**, sans impôt sur la plus-value. Faites votre calcul sur estimation-montlhery.fr/simulateur.html.

7 · LA CHECK-LIST

Les documents *à réunir*

Les rassembler dès le début accélère la signature du compromis.

Pour tous les biens

- ☐ Titre de propriété (acte d'achat)
- ☐ Pièce d'identité et situation familiale
- ☐ Dernier avis de taxe foncière
- ☐ Dossier de diagnostics techniques
- ☐ Factures des travaux réalisés et garanties (décennale)
- ☐ Permis de construire, déclarations de travaux, certificats de conformité
- ☐ Contrat d'entretien de la chaudière, factures d'énergie
- ☐ Tableau d'amortissement du prêt en cours

En copropriété, en plus

- ☐ Règlement de copropriété et état descriptif de division
- ☐ Procès-verbaux des 3 dernières assemblées générales
- ☐ Carnet d'entretien de l'immeuble
- ☐ Fiche synthétique de la copropriété
- ☐ Pré-état daté (charges, fonds de travaux, impayés)
- ☐ Diagnostic technique global ou plan pluriannuel de travaux, s'ils existent

Maison avec terrain

- ☐ Plan cadastral et, s'il existe, procès-verbal de bornage
- ☐ Contrôle de l'assainissement si non raccordé

8 · VOTRE CONSEILLER

Parlons de *votre projet*



Rachid Belhamissi

Conseiller en immobilier iad France à Montlhéry

07 56 84 00 85
rachid.belhamissi@iadfrance.fr

Une estimation gratuite et argumentée

Je me déplace chez vous pour analyser votre bien, puis je vous remets un avis de valeur appuyé sur les ventes récentes de votre rue et de votre secteur. Sans engagement.

Noté **5/5** sur Immodvisor (22 avis) par mes clients vendeurs et acheteurs.

En ligne

estimation-montlhery.fr
Première fourchette en 2 minutes

Mes biens à vendre

iadfrance.fr/conseiller-immobilier/rachid.belhamissi

Rachid Belhamissi, mandataire indépendant en immobilier (sans détention de fonds), agent commercial de la SAS I@D France immatriculé au RSAC d'Évry sous le numéro 491549531, titulaire de la carte de démarchage immobilier pour le compte de la société I@D France SAS. Informations générales à jour en novembre 2026, ne constituant pas un conseil juridique ou fiscal personnalisé. Photo de couverture : Tour de Montlhéry, Matgrt, CC BY 4.0, Wikimedia Commons.