

2

Comment justifier le prix d'un bien immobilier ?

Vous avez décidé de mettre en vente votre maison ou votre appartement, mais quel est son juste prix ?

À l'ère du numérique, estimer combien vaut son bien semble très simple.

Les titres aguicheurs des pages web sont sans équivoque : c'est si simple et rapide qu'on vous promet un résultat sans faille en moins de 5 mn ! Magnifique !

Or, il se pourrait que cela ne soit pas aussi simple en réalité.



Qu'est-ce qu'un "juste prix" ?

En termes juridiques, quand un professionnel de l'immobilier estime un bien, il détermine sa **valeur vénale**.

Concrètement, la valeur vénale, c'est le prix que quelqu'un serait prêt à mettre pour acheter le bien.

Il ne s'agit pas d'une valeur réelle, mais bien d'une valeur estimée en fonction de données environnementales, économiques, techniques...

La valeur réelle du bien ne sera connue, elle, qu'au moment de la conclusion de la vente, au terme des différentes négociations susceptibles d'intervenir durant le processus de mise en vente.

Qu'apporte de plus le professionnel pour fixer le prix de votre bien ?

Le professionnel connaît son secteur. Il va prendre le temps de se déplacer sur le terrain pour voir le bien et son environnement avant de l'estimer.

En plus d'avoir une **expertise personnelle et une expérience du marché, il utilise des outils élaborés de calculs et de statistiques spécifiques**, destinés aux professionnels. Ces indicateurs associés à son expérience lui permettent de déterminer la valeur vénale du bien, c'est-à-dire le prix auquel le bien devrait logiquement se vendre.

Le professionnel vous remet ses conclusions, il engage sa responsabilité et sa réputation.

L'agent immobilier va mettre tout en œuvre pour que la vente soit efficace, optimisée, et concrétisée dans les meilleurs délais.

2. Le marché local

La connaissance du marché local est indispensable afin d'établir le prix adéquat pour votre bien. L'agent immobilier prendra en compte plusieurs caractéristiques :

- l'abondance ou la rareté du bien sur le secteur
- l'attractivité du territoire : y a-t-il beaucoup de demandes pour des achats sur ce secteur ?
- les ventes récentes effectuées sur le secteur
- les prix au m² des biens immobiliers
- la typologie de l'habitation, en adéquation ou non avec les attentes des clients

Car connaître un marché, c'est aussi connaître les attentes des clients en recherche d'un bien immobilier dans le secteur.



3. Les caractéristiques du bien

Les caractéristiques du bien correspondent-elles avec ce que recherchent les clients ? Les principaux points à considérer sont :



L'emplacement géographique



L'environnement du bien



La proximité avec les commerces



La surface habitable



Le nombre de chambres



L'existence d'annexes à l'habitation



La superficie du terrain



Les performances énergétiques