



Y a t-il un moment idéal pour mettre en vente mon bien immobilier ?



Vous envisagez de vendre votre maison et vous vous demandez quel est le meilleur moment pour cela...

Si vous effectuez cette requête dans un moteur de recherche, la réponse vous sautera aux yeux : la meilleure période pour vendre sa maison, c'est le printemps !

Oui, mais...

Deux points sont à considérer pour répondre à cette question avec un peu plus de pertinence :





D'un point de vue commercial

Commercialement, l'avis est effectivement majoritaire : la période la plus propice à une vente de maison est au printemps.

Cependant, il faut bien avoir à l'esprit qu'il y a des acquéreurs toute l'année.

Une famille qui s'agrandit, une opportunité professionnelle, un projet de retraite, ... Les motifs d'achat d'un bien immobilier sont nombreux et dépendent rarement de la météo ou de la période de l'année.

D'un point de vue psychologique

Le meilleur moment pour vendre sa maison, **c'est quand on est prêt !** En effet, vendre sa maison, déménager, est source de stress.

Il s'agira très probablement de la plus importante transaction financière de votre vie, et vous avez également **un attachement émotionnel à votre maison.**

Vous ne vendez pas que des murs et un toit. **Vous allez vendre un lieu dans lequel vous avez vécu de belles choses**, vous avez vu votre famille évoluer, **avec tous les souvenirs qui vont avec.** Vous allez vendre votre cocon, l'endroit dans lequel vous vous êtes réfugiés tant de fois.



Et si c'est un bien qui appartenait déjà à votre famille, c'est peut-être encore plus fort !

La vente va soulever beaucoup de questions :

- *Est-ce que je me trompe ?*
- *Pour qui je me prends de vendre la maison que mes parents ont construite ?*
- *Seraient-ils d'accord ?*
- *Je sais ce que je vais laisser, mais qu'est-ce que je vais trouver ?*

Il faut être prêt à tout ce changement, et donc, logiquement, **le meilleur moment pour mettre sa maison en vente, c'est quand on est prêt soi-même.**

L'idéal ? Faire coïncider le bon moment commercial et le bon moment à soi.

Comment vous préparer au mieux ? Voici trois conseils qui vous aideront dans votre démarche :



Conseil n°

1

Faites estimer votre bien par un professionnel expérimenté

L'estimation est **la première des choses à faire**, quitte à ce qu'elle soit réactualisée au moment de la mise en vente.

Cela vous donnera une idée du prix auquel vous pourrez vendre le bien.

Vous aurez ainsi une indication du budget que vous pourrez consacrer à votre futur achat.

Vous pourrez contacter votre conseiller bancaire et lui présenter le rapport d'estimation de votre bien pour étudier vos possibilités financières pour votre futur projet.

Cette étape sera également l'occasion de rencontrer un (ou plusieurs) agents immobiliers.

Une estimation, ce n'est pas qu'un chiffre hypothétique mis sur un bâtiment. C'est aussi un **moment d'échange, de questionnement, sur le bien, sur le marché, la conjoncture, des petits conseils pratiques aussi, ... bref, il faut que le courant passe avec le professionnel, que vous vous sentiez écouté, considéré, et que vous ayez envie de lui faire confiance pour le futur.**

Si l'échange est fluide, instructif, cela vous aidera à y voir plus clair.



Si vous n'êtes pas d'accord avec ce que vous dit le professionnel, **posez-vous des questions!** Soit il n'est pas si compétent qu'espéré, soit vous n'êtes pas encore prêt.

L'avis d'un professionnel est indispensable. Il aura une vision objective de votre bien, sans aucun attachement émotionnel.

Dites-vous bien qu'à ce moment de votre projet, il n'y a que vous qui avez un attachement particulier avec votre maison.

Les remarques et conseils du professionnel correspondront aux attentes et aux demandes des acquéreurs qu'il rencontre chaque jour dans son agence immobilière. Il n'est pas simplement là pour émettre un jugement de valeur sur vous ou sur votre bien, mais bien ici pour vous aider à vendre votre bien au mieux de vos intérêts.

Conseil n°

2

Préparez-vous à vous détacher de la maison

Il est indispensable que vous commenciez à voir votre maison ou appartement progressivement comme un bien qui va être destiné à la vente : qu'est-ce que vous pourriez faire pour le rendre plus attractif ?

Commencez par trier

Voyez ce que vous emmèneriez à coup sûr dans un déménagement, et ce dont vous n'avez plus l'utilité.

Ainsi faisant, vous allez gagner du temps, et vous commencerez à vous détacher peu à peu. L'étape suivante concernera les effets et souvenirs plus personnels.

Pour qu'un futur acquéreur se projette, évitez les éléments personnels accrochés aux murs. Rassurez-vous : les ranger pour les ressortir dans votre nouvel habitat ne vous enlèvera pas vos souvenirs.

En mettant progressivement la maison sous son meilleur jour, vous franchirez une étape importante. N'hésitez pas à échanger avec votre agent immobilier sur les diverses actions simples et efficaces à mener.



Commencez votre recherche

Vous avez reçu l'estimation de votre bien, vous avez vu votre banquier, commencez vos recherches. Si possible, choisissez d'abord un secteur de prédilection, puis un bien correspondant à votre budget sur ce secteur.

Bien souvent, le fait d'avoir déjà choisi votre futur lieu de vie facilite le passage à la dernière étape.

Profitez d'une occasion avec vos proches

Dites-vous que ce sont les dernières occasions que vous allez passer dans cette maison et profitez-en ! Installez les décorations, invitez la famille, les amis, les gens qui vous sont chers, faites la fête, et informez-les de votre projet.

Une fois les festivités passées, quand vous rangerez les décorations, ce sera le top départ à la préparation de la maison... et de la vente !

Conseil n°

3

Passez à l'action !

Vous y pensez depuis des mois, vous avez bien profité de votre famille et de vos amis une dernière fois, votre bien est maintenant quasiment prêt à rencontrer des prétendants... le moment est venu !

Il est temps de recontacter l'agent immobilier avec lequel vous avez eu un bon contact et qui a estimé, arguments à la clé, votre bien.

Parlez avec lui de stratégie pour la mise en vente, de mandat, de photos, etc... tout ce qui fait son métier et son savoir-faire.

Un dernier conseil : **vous avez choisi un agent immobilier après plusieurs entretiens, des échanges, des conseils... Alors ayez confiance en votre choix et faites-lui confiance !**