



# METTRE SON BIEN EN VENTE

Faire les bons choix



# METTRE SON BIEN EN VENTE

Lors de la mise en vente de votre bien, faire appel à un agent immobilier présente l'avantage de faire intervenir un professionnel qui connaît bien le marché immobilier local.

Dans un contexte où les particuliers ont parfois tendance à « surévaluer » leur bien, l'agent immobilier sert d'intermédiaire dans les négociations entre vendeur et acquéreur potentiel. Le coût de cette intervention correspond aux honoraires du professionnel.

## Sommaire

---

**VOUS SOUHAITEZ  
VENDRE UN BIEN  
IMMOBILIER ?**

Page 3

**COMMENT  
VENDRE UN BIEN  
IMMOBILIER ?**

Page 4

**MANDATER  
UN AGENT  
IMMOBILIER  
POUR VENDRE  
SON BIEN**

Page 5

**L'ESTIMATION DU  
PRIX DU BIEN  
IMMOBILIER**

Page 6

**NOS CONSEILS  
POUR PRÉPARER  
LES VISITES**

Page 7



# 1 VOUS SOUHAITEZ VENDRE UN BIEN IMMOBILIER ?

La première étape est de définir son prix le plus justement possible.

L'idéal est d'avoir un avis neutre sur le secteur pour estimer votre bien à sa valeur objective. Car les vendeurs ont un rapport affectif à leur logement. Ils ont souvent tendance à surestimer ses atouts, et sous-estimer l'importance de ses défauts.

Pour parvenir au juste prix, il faut connaître le prix moyen du mètre carré de votre quartier et de votre immeuble tout en le pondérant avec les caractéristiques de votre logement. On parle alors d'estimation immobilière.

**Sachez qu'un agent immobilier estimera votre logement grâce à sa connaissance très fine du marché local.**





## 2 COMMENT VENDRE UN BIEN IMMOBILIER ?

**La loi vous autorise à vendre un bien immobilier par vos propres moyens mais 68% DES TRANSACTIONS SONT CONCLUES GRÂCE À UNE AGENCE IMMOBILIÈRE.**

Libre à vous de vendre seul ou de vous adresser à une agence. Dans ce cas, vous signerez un mandat détaillé qui précise vos engagements réciproques.

Par ce mandat, vous confiez la vente à plusieurs agences immobilières ou à une seule agence, le mandat est dit alors « exclusif ».

En choisissant le mandat exclusif avec un seul agent immobilier, vous aurez un interlocuteur privilégié, plus investi. Il pourra diffuser votre annonce à son réseau de partenaires et ainsi augmenter vos chances de trouver le bon acheteur. Cette exclusivité est toujours consentie pour une durée limitée



### 3 MANDATER UN AGENT IMMOBILIER POUR VENDRE SON BIEN

Si vous optez pour les services d'un agent immobilier, vous devrez donc lui confier un mandat de vente. Ce document devra décrire le bien, fixer le prix de vente, celui des honoraires perçus par le professionnel (honoraires normalement mis à la charge du vendeur) et déterminer les conditions de résiliation du mandat. Ce document, signé par le mandant (ici le vendeur), est limité dans le temps.

**Avec ce mandat, l'agent immobilier agit alors en qualité de mandataire de son client.**

Les professionnels estiment qu'opter pour un mandat exclusif est toujours beaucoup plus efficace pour la réalisation de l'objectif qui est de vendre rapidement.

L'agent immobilier est alors le seul à pouvoir vendre le bien immobilier durant une période donnée. Se sachant seul, le professionnel est plus motivé, il mettra tout en œuvre pour vendre votre logement dans les délais impartis. Quitte à œuvrer avec ses confrères à qui il diffusera l'annonce immobilière de votre bien pour augmenter significativement les chances de trouver un acquéreur solide.

Par ailleurs l'intervention d'un seul professionnel garantit le respect d'une présentation et d'une description du bien que vous aurez défini avec lui. Cette homogénéité n'existe pas en cas d'intervenants multiples.



## 4 L'ESTIMATION DU PRIX DU BIEN IMMOBILIER

**Une juste estimation du prix de vente permet de vendre votre bien immobilier dans les meilleurs délais et de limiter les marges de négociation des acheteurs. L'estimation du logement au « juste prix » est une étape clé du processus de mise en vente d'un logement. Le prix est l'un des éléments qui va déclencher l'envie de visiter votre habitation.**

Un agent immobilier évalue objectivement la valeur du bien en réalisant une étude comparative de marché et en s'attachant aux qualités et aux défauts du bien.

Cela veut dire que l'appréciation du professionnel peut être éventuellement en dessous de celle du propriétaire qui considère aussi parfois la valeur « affective » de son bien.





## 5 NOS CONSEILS POUR PRÉPARER LES VISITES

En faisant appel à un agent immobilier, vous serez sensibilisé à l'importance de présenter un logement propre, rangé, désencombré et dépersonnalisé lors des visites.

**Objectif : aider l'acheteur à se projeter dans votre habitation !**



LES  
**IMMO'GUIDES GSI**

# UNE COLLECTION OFFERTE PAR GSI IMMOBILIER

À découvrir également sur notre site internet :



**GSI IMMOBILIER**

7 agences en Tarentaise :

Valmorel - Méribel - Courchevel - La Plagne - Les Coches - Les Arcs - Moûtiers

[www.gsi-immobilier.com](http://www.gsi-immobilier.com)

