

L'AVIS de VALEUR



L'avis de valeur est la base d'une commercialisation réussie. L'immobilier est un marché **d'offre et de demande**, l'évaluation du bien ne peut être laissée au seul vendeur qui fonctionne le plus souvent d'après ses impressions, ses désirs, son affect... Réaliser une bonne évaluation, c'est faire preuve **d'objectivité**. Poser un regard neutre, qui dépend de **critères précis** (la situation, les nuisances éventuelles, l'état général, l'environnement...) que seul l'agent immobilier avec son **expertise et sa connaissance du secteur** est à même à réaliser de façon objective et réaliste.

Fixer le **prix juste**, c'est **maximiser** ses chances de vendre dans de bonnes conditions.

L'une des méthodes les plus efficaces est le principe **des comparaisons** et c'est sur la base de cette méthode que nous réalisons nos avis de valeur.

Il s'agit de comparer le bien à vendre aux :

- Biens similaires récemment vendus, qui montrent ce que les acquéreurs acceptent de payer.
- Biens similaires mis récemment en vente, et qui seront en concurrence avec votre bien.
- Biens en vente depuis plus de six mois, qui montrent les limites du prix en fonction de l'offre et la demande.

NB : Le marché de l'immobilier étant en perpétuel mouvement, un avis de valeur n'est réellement pertinent que pour une période donnée (quelques mois au plus).