



FIXER LE BON PRIX POUR SON BIEN IMMOBILIER

Comment calculer le meilleur prix pour votre bien immobilier?

GUIDE

Chère propriétaire immobilière,
Cher propriétaire immobilier,

Vous souhaitez vendre un bien immobilier à un prix de vente optimal?

Dans ce guide, nous mettons à votre disposition nos connaissances issues de notre longue expérience dans le secteur immobilier et de notre expertise du marché. Pour que vous puissiez obtenir le meilleur prix de votre bien immobilier. N'hésitez pas à nous contacter si vous avez des questions.

Nous nous tenons à votre disposition pour vous conseiller et vous aider.

Sincères salutations
Castoldi Immobilier Sàrl

Table des matières

01	INTRODUCTION	4
02	VALEUR ET PRIX D'UN BIEN IMMOBILIER: DU SOUHAIT À LA RÉALITÉ	6
02.1	Prix trop élevé – que faire?	8
02.2	Prix trop bas – que faire?	9
03	COMMENT TROUVER LE BON PRIX	10
03.1	La recherche comparative	11
03.2	Fixer le bon prix	11
03.3	Les critères de l'état et la localisation	12
03.4	Utilité des professionnels	15
	Remarques	16
	Résumé	17



01 INTRODUCTION



Vous êtes à un moment charnière de votre vie? Vous vous êtes marié, projetez de fonder une famille et envisagez ainsi de passer d'un appartement à une maison individuelle? Vos enfants ont quitté la maison et l'espace de vie est devenu trop grand pour vous? – De nombreuses autres raisons possibles, en lien avec votre budget ou votre santé par exemple, peuvent bien entendu vous amener à vendre votre bien immobilier.

Les changements de vie et le moment de la vente immobilière ne coïncident pas toujours parfaitement. Un nouvel emploi dans une autre ville ou l'arrivée d'un nouveau membre dans la famille se profilent, mais votre bien immobilier ne se vend pas aussi rapidement que souhaité?

Vous réalisez qu'il n'est pas possible de conclure une vente au prix fixé et envisagez, le cœur lourd, de baisser le prix? Les difficultés de ce genre ne sont pas rares dans la vente immobilière.

Ne vous laissez pas déstabiliser. Dans ce guide, nous vous expliquons comment vendre votre bien immobilier de manière optimale et comment éviter les pièges qui se dressent souvent sur votre chemin. Nos conseils ont pour but de vous accompagner dans cette nouvelle étape de votre vie. Nous vous souhaitons beaucoup de succès et croisons les doigts pour que vous obteniez un prix imbattable.



02 VALEUR ET PRIX D'UN BIEN IMMOBILIER: DU SOUHAIT À LA RÉALITÉ

Certaines personnes sont très attachées à leur bien immobilier. Elles y ont souvent travaillé dur, par exemple en effectuant elles-mêmes des travaux de rénovation ou d'assainissement. Vous avez rendu votre intérieur confortable et avez aménagé l'intérieur avec soin.

La façon dont vous voyez votre logement et la valeur que vous lui accordez a une influence sur la perception que vous avez de son prix. Vous pouvez bien entendu rechercher sur Internet des bien comparables et voir les prix qui en ont été demandés. Discutez avec des amis qui ont déjà vendu un bien immobilier, prévoyez une marge de négociation et vous pourrez déjà vous faire une idée plus précise du montant que vous souhaitez fixer pour votre bien.



Celui-ci doit bien entendu être aussi élevé que possible. Vous souhaitez peut-être un prix raisonnable qui reflète vos investissements.

Mais la question de savoir si ce prix est réaliste et correspond aux conditions actuelles du marché, et si vous pouvez effectivement trouver un acheteur sur cette base, est tout autre. Le scénario suivant est fréquent lors de la vente privée de biens immobiliers: le prix initial de l'offre est mal calculé, trop élevé ou trop bas, et ne correspond pas parfaitement à la situation actuelle du marché. Dans les deux cas, c'est agaçant, vous perdez du temps et vos nerfs sont mis à rude épreuve. Dans le pire des cas, vous risquez même de perdre beaucoup d'argent inutilement. Mais ça n'est pas une fatalité!

02.1

PRIX TROP ÉLEVÉ – QUE FAIRE?

Vous y êtes allé un peu fort en fixant le prix? Vous avez peu d'appels, voire aucun? Votre frustration augmente. Plusieurs raisons peuvent expliquer cette situation.

De nos jours, beaucoup d'acquéreurs potentiels observent le marché de manière intensive et prolongée sur les plateformes en ligne. Plus qu'on pourrait le croire. Les personnes intéressées voient rapidement quels biens immobiliers sont proposés au-dessus du niveau du marché et donc trop chers.

Si vous vous voyez contraint de baisser le prix de vente, cela s'affiche même directement sur certaines plateformes. De toute façon, les acheteurs potentiels particulièrement attentifs ne manqueront pas une correction de prix. Il se peut donc que votre objet soit perçu négativement: «Il y a quelque chose qui cloche avec la maison ou l'appartement. Si le bien ne se vend pas, c'est qu'il y a une raison. Il y a un hic», pensent alors les acquéreurs potentiels.

Le fait que vous ayez simplement fixé un prix trop élevé et que tout soit par ailleurs en ordre avec votre bien immobilier passe soudain au second plan. Dans de tels cas, le marché peut être impitoyable, tout comme les observateurs du marché dans leur jugement. Dans le pire des cas, vous ne vendrez pas votre bien ou devrez accepter une baisse de prix douloureuse, voire accepter une «vente dans l'urgence».

Soyez-en sûrs: certains acquéreurs sont à l'affût de ce type de biens sur Internet et voient leur chance lorsqu'un propriétaire est dos au mur et commence à s'inquiéter.

02.2

PRIX TROP BAS – QUE FAIRE?

Prix trop élevé ou trop bas: il est difficile de dire objectivement quel scénario est le plus contrariant. Les deux sont fâcheux. Ce qui est sûr, c'est que même un prix trop bas attire l'attention des observateurs du marché et soulève des questions.

Un prix inférieur à la valeur du marché peut susciter la méfiance. Les acheteurs potentiels peuvent se demander si le descriptif du bien n'est pas trompeur ou s'il n'y a pas un vice grave susceptible d'entraîner un litige après la vente.

Une chose est sûre: en cas de vente inférieure à la valeur réelle du marché, vous risquez de perdre beaucoup d'argent.

C'est pourquoi il est extrêmement important de prendre le temps de fixer un prix réaliste et satisfaisant et d'acquérir de précieuses connaissances.



03 COMMENT TROUVER LE BON PRIX

Pour fixer un prix de vente ni trop bas ni trop élevé pour votre bien immobilier, vous devez impérativement observer attentivement le marché. Vous verrez: le jeu en vaut la chandelle!

03.1

LA RECHERCHE COMPARATIVE

Recherchez des biens similaires en termes de situation, de taille et d'année de construction sur les principales plateformes en ligne de vente immobilière. Vous

obtiendrez ainsi une vue d'ensemble de la situation actuelle du marché et du niveau de prix de votre bien immobilier.

Gardez à l'esprit qu'il s'agit de prix proposés qui peuvent différer des prix de vente effectivement obtenus. Dans tous les cas, cette phase de recherche vous permet de vous faire une idée approfondie du marché et de mieux évaluer votre propre prix.

03.2

FIXER LE BON PRIX

Afin de fixer le bon prix pour votre bien, renseignez-vous sur les prix de vente effectifs de biens immobiliers similaires.

Pour ce faire, approfondissez un peu vos recherches. Regardez également les prix des locations dans votre région. Il existe aujourd'hui des outils utiles qui peuvent vous aider dans vos recherches sur le marché.

Le comparateur Comparis (<https://fr.comparis.ch/immobilien/preisentwicklung>) met par exemple à votre disposition une carte interactive. Vous y trouverez même l'évolution des prix des offres et les appels d'offres con-

crets de ces dernières années. Les estimations immobilières en ligne gratuites peuvent également vous aider à fixer le prix de votre bien immobilier.

Attention: les prix indiqués sur Internet correspondent généralement aux prix proposés et non aux prix de vente réels!

Après avoir comparé les offres et procédé à d'autres clarifications en vous renseignant sur les prix de vente pratiqués dans votre quartier, vous aurez franchi des étapes importantes pour déterminer un prix de vente réaliste pour votre bien immobilier. Mais est-ce suffisant?

03.3

LES CRITÈRES DE L'ÉTAT ET DE LA LOCALISATION

Certains facteurs jouent un rôle central dans la fixation des prix. À commencer par la localisation de votre bien. Critères importants:

- À quelle distance les emplois sont-ils accessibles? Quelle est la distance jusqu'au centre urbain ou le centre moyen le plus proche?
- Le bien immobilier est-il situé le long d'une route principale très fréquentée ou plutôt dans un quartier calme?
- L'emplacement du bien est-il extrêmement attrayant et recherché? Ce serait un plus énorme pour la vente.
- À quelle distance se trouvent les commerces les plus proches (supermarché, discounter, centre commercial)?
- À quelle distance se trouvent les installations sportives, les parcs, les offres culturelles et les restaurants?

- Y a-t-il des jardins d'enfants ou des écoles à proximité immédiate?
- Comment se présente la desserte par les transports publics (tram, bus, car postal, CFF)?
- Y a-t-il une liaison autoroutière ou une voie rapide à proximité du bien?
- Quelles sont la vue et l'orientation (soleil du matin ou du soir) du bien immobilier?
- Le bien à vendre dispose-t-il d'espaces extérieurs attrayants (jardin, balcon ou terrasse)?

Les critères évalués par les acheteurs potentiels et leur importance sont variables. Dans tous les cas, il est conseillé de rassembler toutes ces informations de façon détaillée et de les mentionner dans le descriptif de vente.

L'état du bien influence également le prix. Le bien immobilier a-t-il été rénové récemment ou aurait-il dû l'être? Dans quel état sont la toiture, les portes, les fenêtres, les sols ou la façade de la maison? De quelle année date l'installation de chauffage? La valeur d'un bien immobilier dépend directement de l'état de la structure du bâtiment.

Chaque maison, chaque appartement est différent. Des spécificités ou des particularités architecturales rendent de nombreux objets spéciaux et uniques. Même une maison mitoyenne discrète à première vue peut se révéler un véritable bijou à l'intérieur, que ce soit en raison du plan, de l'aménagement intérieur ou du jardin. L'individualité – c'est-à-dire l'écart par rapport à la norme – est souvent l'aspect le plus difficile à prendre en compte dans la fixation des prix, surtout pour les profanes.

Un professionnel vous aidera à organiser le processus de vente de manière

optimale. Ce dernier nécessite un certain savoir-faire – il s'agit parfois aussi de négocier avec les banques, d'interpréter correctement le plan de zone ou de choisir une procédure appropriée.

Pour certains biens, il est par exemple judicieux d'inviter les acheteurs potentiels à plusieurs tours de négociation (appel d'offres, à l'issue duquel le plus offrant remporte l'affaire).

Conseil de pro:

En cas de doute, il est préférable de faire appel à un spécialiste. Les experts en estimations ou les courtiers immobiliers connaissent les critères importants et se tiennent à vos côtés pour vous conseiller et vous aider.

En tant que professionnels, nous connaissons les différentes méthodes et savons à quoi il faut être attentif.

03.4

UTILITÉ DES PROFESSIONNELS

Demander conseil à un professionnel peut rapidement s'avérer payant. Les variables et les facteurs qui peuvent vous empêcher d'atteindre le prix de vente idéal

sont trop nombreux. Lors de la vente privée d'un bien immobilier, vous pouvez également être confronté à des obstacles auxquels vous n'avez peut-être pas pensé au début de votre projet.

Dans l'idéal, le courtier immobilier pratique ce type de vente depuis des années, voire des décennies. Il observe et connaît le marché, dispose d'un bon réseau et est membre d'associations professionnelles importantes. Il examine avec professionnalisme chaque bien et tient compte de tous les facteurs d'influence importants.

Dans le cas d'une vente privée, il y a de bonnes chances que vous puissiez obtenir un bon prix moyen pour votre bien immobilier en y consacrant beaucoup de temps et en effectuant des recherches approfondies. Lors d'une vente par l'intermédiaire d'un courtier immobilier professionnel, les chances que vous obteniez un prix exceptionnel sur la base de son expérience et de ses connaissances augmentent considérablement.

La commission perçue par le courtier en contrepartie est généralement toujours un investissement rentable et porte au final ses fruits.

Conseil de pro:

Les courtiers immobiliers professionnels appartiennent souvent à une organisation professionnelle ou professionnelle, par exemple à l'Union suisse des professionnels de l'immobilier (USPI) ou à un autre réseau.

Exigez toujours des références, des connaissances du marché local et des qualifications.

REMARQUES

Dans notre pratique professionnelle, nous faisons souvent l'expérience de ce qu'implique la vente d'un bien immobilier. Nous avons rassemblé dans ce guide les informations essentielles et les points juridiques importants. Tous les sous-chapitres et conseils ont fait l'objet de recherches approfondies et nous avons fait vérifier nos propos par des experts.

Ces informations ne peuvent toutefois se substituer à une consultation individuelle. En tant que courtiers immobiliers, nous fournissons des conseils et déclinons toute responsabilité quant au contenu et aux conclusions qui en découlent.

La vente d'un bien immobilier n'est pas toujours simple. Une chose est sûre: la vente d'un bien immobilier n'est pas un jeu d'enfant et comporte des pièges et des écueils.

Ce guide vise à vous accompagner dans cette décision importante. Nous vous montrons comment aborder au mieux le thème de la vente immobilière conformément à la loi suisse.

Les aspects juridiques sont une chose. L'estimation de son propre bien immobilier et l'analyse des scénarios pour la vente en sont un autre. En tant que professionnels de l'immobilier, nous sommes les interlocuteurs qu'il vous faut.

Quelles sont les conditions à remplir pour que vous puissiez vous lancer concrètement dans la recherche d'un acheteur potentiel? Ce guide vous fournit également des exemples importants concernant le processus de vente ou les différentes méthodes de fixation du prix.

En tant que courtiers immobiliers expérimentés, nous vous indiquons les informations à connaître. Nous vous conseillons volontiers sur ces questions et vous expliquons ce que vous devez savoir sur la vente d'un bien immobilier.

ÉVALUER
VOTRE BIEN
EN LIGNE
SANS
ENGAGEMENT.

Accéder au calculateur dévaluation

Déterminez ici la valeur actuelle d'un bien immobilier -
simplement, rapidement, sans engagement et gratuitement

Quelle propriété souhaitez-vous évaluer?



Maison individuelle



Appartement



Immeuble collectif
(Pas de résultat immédiat)



Sans engagement & sécurisé



En ligne & rapide



0,-

Faire le point.

CONNAISSEZ-VOUS LA VALEUR
DE VOTRE BIEN IMMOBILIER?

Estimez dès maintenant votre bien immobilier en ligne et sans engagement sur:

castoldi-immobilier.ch



Scannez simplement avec l'application appareil photo de votre smartphone pour accéder directement à l'estimation immobilière.

NOTES

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

This image shows a full page of white paper with horizontal dashed lines, typical of primary school writing paper. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

[illegible]



Directrice

Castoldi
Associati

VOUS AVEZ DES QUESTIONS?

Demandez un rendez-vous de conseil sans engagement – nous nous ferons un plaisir de vous conseiller!

Nous discuterons de vos souhaits et de vos objectifs dans le cadre d'une consultation professionnelle et sans engagement.



Castoldi Immobilier Sàrl

Grand-Rue 63

2035 Corcelles

Téléphone: +41725 86 55

E-mail: irma.castoldi@net2000.ch

castoldi-immobilier.ch

CASTOLDI IMMOBILIER SÀRL

Grand-Rue 63

2035 Corcelles

Téléphone: +41725 86 55

E-mail: irma.castoldi@net2000.ch

castoldi-immobilier.ch
