

---

*Un objet qui reste trop longtemps présent sur le marché perd souvent en attractivité.*

---

## Quelques conseils pour vendre au meilleur prix

**M**ettre en vente son bien immobilier est une démarche importante qui se doit d'être réfléchie et organisée. L'objectif principal du propriétaire est simple : vendre au meilleur prix et ce, dans les plus courts délais. Pour y parvenir, plusieurs approches peuvent être envisagées et certaines solutions s'avèrent être particulièrement déterminantes.

### CRÉER LE COUP DE CŒUR

Proposer un objet sur le marché, c'est évidemment tenter de le rendre le plus attractif possible auprès des futurs acquéreurs. Ainsi, bien définir les supports de vente, mettre en avant les avantages de l'objet, s'adresser au bon public, choisir les médias adaptés pour communiquer sont des points essentiels qui permettront de sélectionner au mieux les acheteurs potentiels, de gagner du temps et sur-

tout d'éviter que l'objet se vende moins bien que prévu faute d'avoir adopté la bonne stratégie de vente.

En outre, il a été démontré que lors d'une visite, les acheteurs d'un bien immobilier se décident en moins de deux minutes. Ainsi, on comprend mieux l'importance de la première impression qui sera, par exemple, influencée par l'état général du bien, l'aménagement intérieur, l'ameublement, la luminosité et/ou la perception des espaces.

S'il n'est pas toujours nécessaire de réaliser des travaux conséquents avant de vendre, il peut être néanmoins conseillé d'effectuer des rénovations partielles et des réfections prioritaires, ce qui permettra non seulement de rassurer les futurs acquéreurs, mais aussi de rendre l'objet plus attrayant sur le marché. Cette idée rejoint celle du home staging, approche qui consiste à mettre en



valeur son intérieur afin d'augmenter son cachet en effectuant des travaux minimes et en modifiant son ameublement. Le concept a fait ses preuves et a pour but premier de créer des coups de cœur afin d'obtenir de meilleurs résultats à la vente.

Notons, qu'un objet qui reste trop longtemps présent sur le marché perd souvent en attractivité. En outre, un appartement ou une maison qui ne se vend pas est souvent aussi synonyme de coûts et de perte de temps pour le vendeur. Par ailleurs, les personnes intéressées par un bien n'ayant, par exemple, pas trouvé preneur depuis plusieurs mois auront tendance à négocier de manière plus conséquente et le propriétaire pourra ainsi être pénalisé. De fait, tout mettre en œuvre dès le commencement de la vente pour que l'objet soit le mieux perçu possible auprès des acquéreurs potentiels peut être réellement gagnant.

### COMPTER SUR DES PROFESSIONNELS

La garantie pour qu'un projet de vente aboutisse

dans d'excellentes conditions, c'est bien entendu de faire appel à des professionnels. Tout d'abord, le prix de vente se doit d'être justement calculé selon différents facteurs tout en étant adapté à la réalité du marché actuel afin que le bien puisse trouver preneur dans des délais raisonnables. Le courtier en immobilier est en mesure d'estimer précisément un bien et de proposer une solution adaptée à chaque projet de vente.

En règles générales, ce dernier représente et accompagne le vendeur durant toute la durée du mandat en se chargeant des démarches nécessaires à l'aboutissement de la vente. De plus, grâce à son réseau d'acquéreurs potentiels, il apporte une force de vente considérable qui peut s'avérer particulièrement efficace. Pour tout projet de rénovation ou d'aménagement, c'est évidemment l'architecte qui sera le mieux placé pour optimiser l'intervention et chiffrer les coûts à prévoir. En dernier lieu, le notaire, qui intervient habituellement à la conclusion de la vente, peut se charger d'aiguiller le vendeur dans ses démarches et le renseigner en matière juridique.

Faire appel à des spécialistes permet en règles générales d'éviter les mauvaises surprises qui peuvent survenir lorsque que l'on a mal été conseillé, mais c'est également mettre le maximum d'atouts de son côté en vue de finaliser son projet de vente dans des conditions optimales. ■

*Laurent PANNATIER*  
*Fondé de pouvoir*  
[www.proximmo.ch](http://www.proximmo.ch)

