



BRIEUC DECUYPÈRE

EXPERT & AGENT IMMOBILIER AGRÉÉ IPI 506 534

ETAT DES LIEUX - EXPERTISE EN VALEUR - PATHOLOGIE DU BATIMENT - RECHERCHE EN FUIE



Avenue Eugène Plasky 179
1030 Schaerbeek



GSM : 0475/83.08.97



E-mail : info@expertdecuypere.be



www.expertdecuypere.be

LES GUIDES PRATIQUES DU BUREAU D'EXPERTISE DECUYPÈRE

FICHE N°14

LES QUESTIONS À SE POSER AVANT DE METTRE SON BIEN EN VENTE

Une vente réussie commence bien avant la première visite.

Préparer son bien, c'est maximiser ses chances de vendre dans les meilleures conditions.

Pourquoi cette fiche ?

Lorsqu'un propriétaire décide de vendre son bien, il pense généralement au prix, aux photographies ou à la date de mise en vente.

Pourtant, une commercialisation réussie repose avant tout sur une bonne préparation.

Certains documents doivent être rassemblés, plusieurs vérifications méritent d'être effectuées et quelques décisions doivent être prises avant même la publication de l'annonce.

Cette préparation permet non seulement de rassurer les futurs acquéreurs, mais également de limiter les retards et les mauvaises surprises au cours de la vente.

Les questions essentielles

Avant de mettre votre bien sur le marché, prenez quelques minutes pour répondre aux questions suivantes.

Le bien est-il prêt à être présenté ?

- Les petits travaux d'entretien ont-ils été réalisés ?
 - Le logement est-il propre et rangé ?
 - Les espaces extérieurs sont-ils entretenus ?
 - Les éventuelles anomalies connues ont-elles été vérifiées ?
-

Les documents sont-ils disponibles ?

Disposez-vous notamment de :

- ✓ votre titre de propriété ;
- ✓ votre certificat PEB ;
- ✓ votre contrôle de l'installation électrique ;
- ✓ les renseignements urbanistiques (si nécessaire) ;
- ✓ les plans du bien ;
- ✓ les factures des rénovations importantes ;
- ✓ les garanties encore en cours ;
- ✓ les documents de copropriété si le bien est situé dans un immeuble.

Un dossier complet inspire immédiatement davantage de confiance.

Le prix est-il réaliste ?

Le prix constitue l'un des éléments les plus déterminants d'une vente.

Un bien présenté à un prix cohérent attire davantage de visites, suscite plus d'intérêt et se vend généralement dans de meilleures conditions.

À l'inverse, une surestimation importante peut ralentir la commercialisation et conduire, quelques mois plus tard, à devoir réduire le prix.

Les points faibles du bien sont-ils identifiés ?

Aucun bâtiment n'est parfait.

Un acquéreur appréciera davantage un vendeur transparent qu'une tentative de dissimulation.

Mieux vaut connaître les éventuels défauts de son bien et pouvoir les expliquer que les découvrir au cours des négociations.

Pourquoi anticiper les questions des acquéreurs ?

Les visiteurs poseront naturellement des questions concernant :

- L'âge de la toiture ;
- Le chauffage ;
- Les consommations énergétiques ;
- Les travaux réalisés ;
- Les charges éventuelles ;
- Les raisons de la vente ;
- Les projets dans le quartier.

Préparer ces réponses permet d'aborder les visites avec davantage de sérénité.

L'intérêt d'une expertise avant la mise en vente

Dans certaines situations, il peut être utile de solliciter une expertise avant de commercialiser un bien.

Cette démarche permet notamment :

- De déterminer une valeur objective ;
- D'identifier certains points techniques ;
- De préparer un dossier complet ;
- De disposer d'un argumentaire solide lors des négociations.

Une bonne préparation inspire confiance et facilite souvent la vente.

Les erreurs les plus fréquentes

- ✗ Fixer un prix uniquement en comparant quelques annonces Internet.
 - ✗ Attendre qu'un acquéreur découvre un problème connu.
 - ✗ Négliger les petits travaux d'entretien.
 - ✗ Présenter un dossier incomplet.
 - ✗ Penser que tous les travaux réalisés augmentent automatiquement la valeur du bien.
-

L'expérience du terrain

« Une vente réussie ne dépend pas uniquement du prix affiché. Elle repose avant tout sur la confiance que le vendeur inspire aux acquéreurs. Un bien correctement entretenu, présenté avec transparence et accompagné d'un dossier complet rassure immédiatement les visiteurs. Les meilleures négociations sont souvent celles où chacun dispose des mêmes informations dès le départ. »

Brieuc Decuypère
Expert immobilier

Bon à savoir

Une expertise en valeur réalisée avant la mise en vente permet de déterminer un prix réaliste, fondé sur les caractéristiques du bien, son environnement et les conditions actuelles du marché.

Elle constitue également un excellent outil d'aide à la décision lorsque plusieurs stratégies de vente sont envisagées.

Besoin d'un accompagnement ?

Le Bureau d'Expertise Decuypère réalise des expertises en valeur, des états des lieux, des expertises pré-acquéreur et des analyses techniques afin d'accompagner propriétaires et investisseurs dans leurs projets immobiliers.

Chaque mission est réalisée avec indépendance, objectivité et dans le respect des règles de déontologie.