



Estimation

« Connaitre la véritable valeur de son bien pour réussir son projet de vente »

Le 29 février 2016 – Afin de sensibiliser les vendeurs à l'importance de l'estimation et les aider à évaluer leur bien, les agents du réseau Guy Hoquet l'Immobilier proposent à ces derniers d'estimer gratuitement leur bien, à l'occasion de la 7^{ème} édition du « Mois de l'Estimation » dans toutes les agences du réseau.

Dans un marché immobilier en plein mouvement, avec des délais de ventes qui continuent à se rallonger et des acquéreurs bien avertis, il est parfois difficile pour le vendeur de trouver la bonne stratégie pour finaliser sa vente. La juste estimation de son bien représente alors une étape cruciale.

« 2016 redonne le pouvoir aux acquéreurs et ils en ont conscience. Ils prennent leur temps, visitent beaucoup plus de biens et sont bien plus renseignés et attentifs. Les acquéreurs ont la main car les taux sont bas, qu'il n'y a jamais eu autant de biens à la vente, et que de ce fait, ils ont le pouvoir dans la négociation. Mettre un bien à la vente au juste prix est une étape cruciale qu'il convient de ne pas négliger, car un bien affiché à un prix trop élevé sera moins visité et fera perdre temps et argent au vendeur. L'acquéreur aura également une plus grande marge de négociation sur un bien resté longtemps sur le marché», explique Fabrice Abraham, Directeur Général du réseau Guy Hoquet l'Immobilier. «

Le difficile exercice de l'estimation

Souvent, qui veut vendre son bien se base sur son projet futur (de combien ai-je besoin pour mon prochain achat immobilier ?) ou sur la vente réalisée par un voisin, ou ami, d'un bien comparable. Les sites d'estimation en ligne ont également bonne presse. Cependant, ces critères sont insuffisants pour déterminer le bon prix du marché local. Le professionnel de l'immobilier, lui, fera appel à sa base de données et celle de ses agences partenaires pour observer le nombre de biens similaires vendus à la même période et leurs prix, mais aussi la conjoncture économique, les taux, la demande enregistrée auprès de ses clients acquéreurs, afin de chiffrer ce que les clients potentiels, aux vues de ces paramètres, seront prêts à dépenser pour le bien en question. Cette technique théorique sera étayée par un curseur « prix raison, prix coup de cœur », en fonction du type de bien, et complétée, voire ajustée, par des critères précis, listés ci-dessous :

Les « + » qui augmentent le prix	Les « - » qui font baisser le prix
<ul style="list-style-type: none"> - Un quartier coté - Une vue dégagée - Une exposition sud - Potentiel « Coup de cœur » du bien - Neutralité du bien permettant à l'acquéreur de se projeter facilement - Etage élevé en ville : moins de voisins, luminosité - Proximité des commerces, écoles et structures publiques - Disposition et aménagement des pièces harmonieux - Travaux votés par la copropriété, non imputables au futur acheteur - Valorisation du bien à long terme : projets à venir dans le quartier, évolution du marché de la ville - Bonne performance énergétique - Présence des transports et projets de transports 	<ul style="list-style-type: none"> - Un quartier mal coté - Une vue non dégagée - Une Localisation en rez-de-chaussée (en ville) - Aspect « atypique » du bien, ou bien très personnalisé, qui peuvent rendre la projection plus difficile - Travaux à prévoir dans le bien - Travaux à prévoir dans la copropriété et non votés au moment de la vente : charge supplémentaire pour le futur acheteur - Mauvaise isolation et/ou mauvais diagnostic énergétique, source de dépenses pour l'acheteur - Bien en vente depuis plus de 3 mois - La proximité d'une nuisance visuelle ou sonore : chemin de fer, route, ligne électrique... - La présence d'immobilier neuf dans le quartier, qui peut provoquer une baisse des prix de l'ancien

Opération spécial Guy Hoquet
« Mois de l'Estimation » du 1^{er} au 31 mars 2016

Grâce au « Mois de l'Estimation », les vendeurs pourront bénéficier du savoir-faire et de la connaissance du marché local pour afficher leur bien au prix du marché. Un jeu concours sera organisé dans les agences Guy Hoquet participantes, ouvert à tous, et permettant de gagner 200 lots dont une Renault Clio et des enceintes Bose.

A travers cette opération, le réseau a pour objectifs de proposer 900 estimations supplémentaires, d'obtenir 450 mandats exclusifs et 20% d'acquéreurs supplémentaires.

Suivre le réseau sur [Facebook](#) et [Twitter](#)
Suivre Fabrice Abraham sur [Twitter](#)

A propos de [Guy Hoquet l'Immobilier](#)

Avec 450 agences et cabinets d'affaires répartis sur le territoire français, mais aussi à l'international, le groupe Guy Hoquet figure parmi les leaders de la franchise immobilière en France. Guy Hoquet l'Immobilier est une société du groupe Nexity. Guy Hoquet l'Immobilier a choisi de rompre avec l'image traditionnelle de l'agent immobilier pour devenir un véritable partenaire tout au long du parcours immobilier grâce à une ligne de conduite unique dans le métier.

Contacts presse / agence Hopscotch Capital

Justine Brossard

01 58 65 20 18

jbrossard@hopscotchcapital.fr

Contact Guy Hoquet / Responsable Communication

Deborah de l'Espinay

01 58 46 44 44 / 06 67 59 91 27

d.delespinay@guy-hoquet.com