

## Immobilier-Vente

### Que faire quand un bien ne se vend pas ?



**Paris, le 24 octobre – Certains biens immobiliers mettent plus de temps que d'autres à se vendre. Pourquoi et que faire ? Le réseau Guy Hoquet l'Immobilier fait le point sur ces questions et propose aux acquéreurs de bénéficier de baisses de prix exclusives, et aux clients vendeurs de bénéficier d'une visibilité inédite sur leur bien à l'occasion du lancement de ses Ventes Privées du 1<sup>e</sup> au 30 novembre prochain.**

*« Maison d'architecte, 1999, 130m<sup>2</sup>, près de 7500 m<sup>2</sup> de terrain, proche de Paris, belle perspective sur la campagne environnante ». La description a de quoi faire rêver, et pourtant, cette maison a mis pas moins de trois ans à se vendre. Affichée au départ à 700 000 euros, elle a finalement été vendue à moins de 550 000 euros, un prix qui correspondait davantage à sa valeur et au marché. « Mais le prix surestimé n'était pas la seule raison qui expliquait la difficulté à vendre ce bien », explique Boris Dumont, agent immobilier Guy Hoquet à Rambouillet, qui a finalisé la vente en 2014. « Bien que de très belle facture, la maison était un bien atypique.*

Second aspect qui peut expliquer les difficultés de la vente : les éventuels défauts du bien, qui ne sont pas forcément évidents aux yeux du propriétaire. « *Ici, nous avions une belle surface de terrain, un toit terrasse, une vue splendide sur la forêt, qui offrait une perspective sur l'environnement. Par contre, les prestations intérieures et les volumes n'étaient pas toutes à la hauteur: dans cette fourchette de prix, on s'attendait à avoir au moins 150 m<sup>2</sup> et un ameublement de cuisine et de salle de bains de standing, ce qui n'était pas le cas* », observe Boris Dumont.

Enfin, dernier point négatif, l'historique de la vente. Dès lors qu'un bien a été vu dans plusieurs agences, sur différents sites d'annonces et ce durant une longue période, il finit par être dévalorisé auprès des potentiels acquéreurs, méfiants sur un bien qui a du mal à partir. « *On est alors dans le domaine de l'imaginaire, poursuit Boris Dumont, mais la réputation du bien a un vrai rôle à jouer dans la réalisation de sa vente. « Confier le bien en mandat exclusif, afin d'éviter qu'il ne passe dans trop de mains, et permettre à l'agent immobilier de concentrer tout son potentiel de communication, c'est essentiel pour mettre toutes les chances de son côté. Et bien sûr, lui faire confiance quant à l'estimation, qui correspond à une réalité de marché, dénuée des affects du propriétaire »*, résume-t-il.

## QUE FAIRE POUR RATTRAPER LA VENTE ?

S'adresser à un professionnel pour réaliser l'estimation et savoir écouter ses conseils

Accepter de voir les défauts de son bien (bien atypique, nuisances, travaux à réaliser, prix trop élevé par rapport au marché)

Confier sa vente en mandat exclusif pour bénéficier de la meilleure visibilité et d'une action renforcée

Choisir un professionnel qui vous propose des moyens de communication renforcée (affichage, journaux d'annonces, web, réseaux sociaux)

## LES VENTES PRIVÉES, L'OCCASION D'OFFRIR UNE VISIBILITÉ INÉDITE À SON BIEN MIS EN VENTE

L'opération<sup>1</sup>, lancée pour la première fois il y a trois ans, permet de réunir de nombreux acteurs du marché : des milliers de biens mis en Ventes Privées sont réunis chaque année, plus de 10 000 acquéreurs s'inscrivent à l'opération, tandis que les biens proposés atteignent en moyenne 6% de baisse de prix.

Cette année, l'opération a été lancée dès le 15 octobre auprès des clients vendeurs, qui devaient se rendre une agence Guy Hoquet pour participer. Les acquéreurs qui souhaitent bénéficier de baisses de prix du 1<sup>er</sup> au 30 novembre, doivent dès à présent s'inscrire sur [guyhoquet.com](http://guyhoquet.com).

---

<sup>1</sup> Dans toutes les agences Guy Hoquet participantes.

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**

Justine Brossard

01 58 65 20 18

[jbrossard@hopscotchcapital.fr](mailto: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](mailto:d.delespinay@guy-hoquet.com)