

# L'intérêt de faire évaluer son bien avant de le vendre.



Il arrive parfois un moment dans sa vie où l'on doit vendre un bien immobilier. Depuis 20 ans les comportements des acheteurs ont bien changé et l'arrivée des technologies de l'internet y a largement contribué.

La profusion de sites internet, de portails ou d'annonces immobilières offre un large choix pour mettre en place sa stratégie pour vendre mais ne résout pas au principal problème que pose la question du « à quel prix ? » Certains sites s'essaye à l'exercice mais ne permettent pas d'avoir un prix précis. Les estimations des agents immobiliers (AI) ne sont pas objectives puisque l'intérêt de l'AI est de vendre et si possible le plus rapidement possible. Les estimations faites par des agents immobiliers sont aussi sujettes à controverses car comment fixer un prix sans une analyse complète et détaillée du marché où se trouve le bien à vendre. Il est vrai que de fournir un service gratuitement entame sérieusement l'application que l'agent immobilier voudra bien fournir car qui aujourd'hui accepte de travailler gratuitement ? On ne peut donc blâmer les agents immobiliers sauf à avoir bradé un service qui apporte une réelle valeur ajoutée. Quand après avoir consulté trois agents immobiliers vous obtenez trois valeurs différentes avec des écarts de plus de 10% le vendeur ne sera pas plus avancé pour savoir quel sera le prix de mise en vente de son bien.

Alors vers qui s'adressé ? la réponse est simple ... [l'expert évaluateur immobilier](#).

Qu'est ce q'un expert évaluateur immobilier ? C'est un professionnel expérimenté (en effet, seul les années d'expériences peuvent garantir une analyse sérieuse et documentée) qui n'est pas parti prenante à la transaction. Il n'est donc pas intéressé par la vente du bien et encore moins par une quelconque négociation. Son seul intérêt est le sérieux et l'exhaustivité de son évaluation. Il est rémunéré pour son travail, le temps qu'il consacre à visiter le bien (de 1 ou 3 heures) du temps qu'il consacre à mener son étude de marché et enfin sur la remise d'un dossier complet d'évaluation.

L'intérêt pour le futur vendeur, c'est que quelque soit sa stratégie (vente directe entre particulier, vente par agence, etc...) il pourra s'adosser sur son dossier d'évaluation et discuter avec l'appui d'arguments fournis par le dossier de l'expert évaluateur immobilier.

Le coût d'une évaluation varie en fonction de la taille du bien et de la complexité du dossier mais les honoraires s'élèvent entre 700 € et 3500 €. Comparer aux enjeux et aux atouts qu'un dossier d'expertise apporte cela mérite vraiment la peine de faire cet investissement.