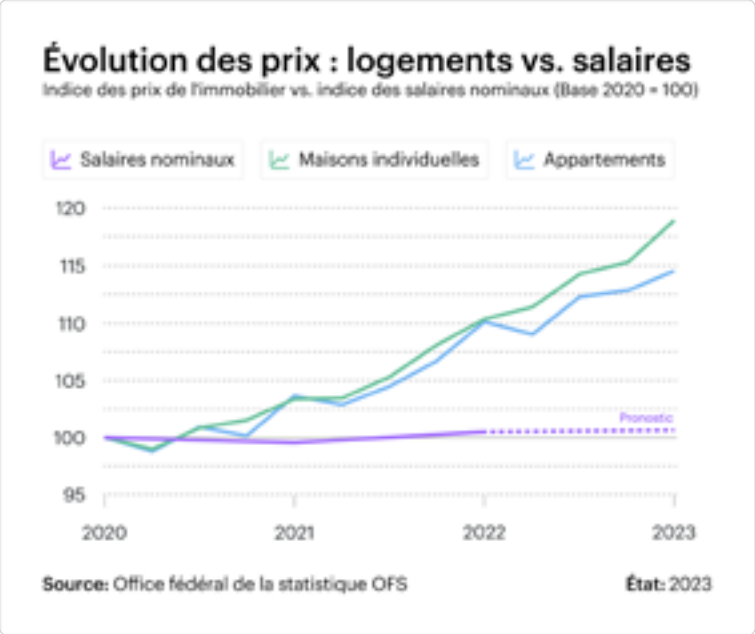
Réussir la vente d'un bien immobilier en période de crise

Dans un environnement et un marché immobilier difficiles, la vente d'un bien immobilier est exigeante. Les incertitudes économiques actuelles et un marché en pleine mutation exigent une stratégie de vente adaptée et réfléchie. Cela démontre la nécessité d'une expertise immobilière afin de pouvoir commercialiser avec succès votre bien, même en période difficile.

Ecart entre les prix proposés et les prix du marché

Pour réussir une vente immobilière, il faut d'abord que le bien soit évalué par un expert. Toutefois, même si une certaine valeur estimée est déterminée, cela ne garantit pas que le bien immobilier puisse être vendu à ce prix. Dans un passé récent, des prix de vente dépassant largement la valeur marchande estimée ont souvent été obtenus. Pendant la période faste du boom immobilier, les propriétaires de logements ont pu miser sur leur propre initiative pour la commercialisation. De ce fait, ils ont parfois renoncé au prix de vente le plus élevé possible. Des pertes qui, à l'époque, pouvaient être facilement compensées en raison des évaluations élevées des biens immobiliers. Dans un environnement volatil où les prix de l'immobilier baissent et la demande diminue, une telle approche n'est plus efficace. L'évolution des conditions du marché entraîne de plus en plus une correction à la baisse, en particulier pour les biens immobiliers qui ont été achetés à un prix trop élevé pendant la phase d'expansion.



Le défi consiste également à placer les biens immobiliers de manière optimale dans cet environnement très concurrentiel. Un prix réaliste et conforme au marché est essentiel. Cela implique qu'il y ait des acheteurs intéressés, prêts à payer le prix demandé et/ou à trouver le financement nécessaire. Ce dernier point a été rendu plus difficile par l'augmentation des taux d'intérêt dans le cadre du calcul de la capacité financière. Face à cette évolution, il est conseillé de recourir aux services de professionnels de l'immobilier. En Suisse, environ 60 000 transactions immobilières ont lieu chaque année, dont 12 pour cent seulement sont aujourd'hui réalisées directement entre particuliers. La grande majorité, 88 pour cent, se fait avec l'accompagnement de professionnels de l'immobilier. Actuellement, nous enregistrons un nombre croissant de demandes de renseignements suite à l'échec de tentatives de vente effectuées sans l'aide de professionnels. Cela peut être évité.

Un environnement de marché très concurrentiel
Dans un environnement de marché très concurrentiel et une situation en constante évolution, la vente de biens immobiliers est une tâche particulièrement stimulante. Cette dynamique est alimentée par la combinaison de l'affaiblissement de l'économie, de la hausse des taux d'intérêt, du renchérissement et des conditions variables de la demande. Pour les vendeurs, cela signifie qu'ils doivent non seulement faire face aux défis habituels de la vente immobilière, mais aussi s'affirmer dans un environnement actuellement marqué par une offre accrue et une demande plus faible.

Pour réussir à vendre un bien immobilier dans le contexte actuel du marché, le plus efficace est de le commercialiser de manière professionnelle en utilisant les méthodes les plus récentes. Il s'agit de présenter le bien immobilier à vendre de la manière la plus attrayante possible afin de se démarquer et d'attirer l'attention des acheteurs potentiels.

Vendre avec Properti
La commercialisation professionnelle avec Properti comprend les stratégies numériques les plus récentes telles que le Virtual Staging, les visites virtuelles, une présence en ligne globale, un portail client ainsi qu'un conseil personnalisé par des experts en immobilier. Les personnes intéressées ont la possibilité d'effectuer les premières visites par voie numérique, ce qui épargne aux vendeurs beaucoup de travail. Les annonces sont automatiquement répertoriées sur tous les principaux portails immobiliers et sur les médias sociaux afin de garantir une portée et une visibilité maximales. L'utilisation des technologies les plus modernes, combinée à une connaissance approfondie du marché, permet d'augmenter l'efficacité du processus de vente.

Info

En tant que particulier, on n'achète ou on vend peut-être un bien immobilier qu'une seule fois dans sa vie. «Il est donc d'autant plus important de bénéficier d'un conseil global personnalisé, basé sur l'expertise, la transparence et les possibilités techniques d'aujourd'hui, ce qui permet d'obtenir des résultats mesurables et fiables», souligne Adrian Künzi, cofondateur et CSO de Properti.

Conclusion
Dans le paysage immobilier actuel, la vente de biens immobiliers s'avère particulièrement difficile. Une vente réussie est possible si le vendeur s'adapte aux conditions du marché, notamment en ce qui concerne la fixation du prix, et s'il mise sur une commercialisation professionnelle. L'utilisation de technologies innovantes telles que le Virtual Staging et les visites virtuelles proposées par des experts tels que Properti peut s'avérer décisive.

Réserver une consultation gratuite maintenant

Expertise en immobilier. Simple, sans engagement et gratuit.

Scanner le code ou consulter la page :
qr.properti.ch/conseil15

S'abonner maintenant à la newsletter

Ne manquez plus aucun insight sur l'immobilier !

Scanner le code ou consulter la page :
qr.properti.ch/newsletter-fr2