

# Versailles<sup>+</sup>

*"Quand je donne une place, je fais un ingrat et cent mécontents" Louis XIV*

[ BUSINESS<sup>+</sup> ]

## Quelle méthode d'estimation : informatique, relationnelle ou professionnelle ?

*VERSAILLES + : lorsqu'on souhaite mettre en vente ou en location son bien immobilier,*

*il faut d'abord estimer le prix. Combien de méthodes existe-t-il ?*

*John K :* Il y en a autant que le propriétaire a envie de découvrir s'il les recherche. Chaque méthode pour estimer son bien apporte des avantages et des inconvénients, avec plus ou moins d'impact sur la conclusion de la vente ou la location. La plus trompeuse est, à mon avis, celle qui émane des multiples sites internet ... tous plus théoriques et imparfaits, les uns que les autres. Ceux qui sont payants, se présentant comme les «garants de la vérité », étant tout aussi dangereux que ceux qui sont gratuits...

En réalité, il n'existe pas de « prix-vérité ». L'informatique et les statistiques recourent les prix de biens qui ont été vendus (exemple : statistiques des chambres de notaires) et n'offriront toujours que des **REFERENCES PASSEES !** Il faut du temps pour rassembler toutes les données, qu'elles proviennent des notaires, des agents immobiliers ou de l'INSEE. La conjoncture est fluctuante, par définition. Il est ainsi erroné de se baser sur les statistiques des mois antérieurs pour mettre son bien immobilier sur le marché aujourd'hui.

*VERSAILLES + : et que pensez-vous du relationnel, il y a bien des affaires qui se font entre connaissances, en se passant d'intermédiaires professionnels (agences immobilières)?*

*John K :* Oui bien sûr ! Mais cela reste un marché différent, je l'ai déjà dit dans ces colonnes. La mentalité française est différente de l'anglo-saxonne où plus de 90% des transactions sont réalisées par les professionnels. Certains ne s'embarrassent pas de céder leur voiture ou leur bien immobilier eux mêmes en supportant tous les obstacles du processus de vente ou de location. L'éternel doute demeure dans le fait que, sans intermédiaire, le propriétaire et le preneur (acquéreur ou locataire) n'ont aucune assurance de conclure au prix le plus juste. En tant qu'acquéreur par exemple, que penser du prix d'une maison ou d'un appartement mis en vente (ou en location) par un propriétaire qui s'est basé sur une « information » d'un voisin, d'un commerçant ou de « la rumeur du quartier » ?


En tant que propriétaire, en outre, est-on sûr de vouloir « brader » son bien en 48 heures parce qu'on l'a mis sur le marché avec un prix trop pessimiste ... conseillé par une relation ? Chaque bien, rappelons-le, est différent et possède des caractéristiques propres dont la comparaison mérite un peu plus de réflexion. Ainsi, le bien complètement surcoté : soit il trouve un preneur (qui sera lésé pour avoir saisi un logement beaucoup trop cher), soit il n'en trouve pas et restera sur le marché pendant une très longue période qui conduira à sa dépréciation. A l'inverse le bien sous-estimé sera acquis rapidement par une personne qui fera une très bonne

« affaire » au détriment du propriétaire. Ne rassurez pas trop vos lecteurs, dans la très grande majorité des cas, les particuliers qui essaient de vendre ou louer leur bien en se passant d'une agence immobilière tentent toujours un prix bien supérieur à la réalité du marché, et à l'estimation « commission comprise » de l'agent immobilier professionnel.

### **VERSAILLES + : Vous prônez donc l'estimation immobilière par les professionnels ?**

**John K** : elle a plusieurs mérites parmi lesquelles : l'indépendance; car l'agent immobilier a toujours deux clients : le propriétaire et l'acquéreur (ou le locataire). Il se doit donc de conclure la transaction avec **LA SATISFACTION DES DEUX PARTIES** s'il veut assurer la pérennité et l'image de marque de son fonds de commerce. Il faut aussi continuer de croire au système de libre concurrence entre l'offre et la demande. La crise que nous vivons actuellement purge les velléités des plus cupides. Il faut, de toute manière, être indulgent envers ceux qui ont tenté de vendre ou louer leur bien par leurs propres moyens ... sans succès !

Notre équipe est et sera toujours heureuse de les aider à gagner du temps et concrétiser leur projet dans les meilleures conditions. C'est le jeu, a-t-on coutume de dire, et nous sommes toujours bons joueurs chez **MONTE CRISTO Immobilier !**

<p style="text-align: center;"><b>VERSAILLES +</b></p> <hr/> <p><b>EST ÉDITÉ PAR LA SARL DE PRESSE VERSAILLES + AU CAPITAL DE 5 000 €, 8, RUE SAINT LOUIS, 78000 VERSAILLES, SIRET 498 062 041</b></p> <p><b>FONDATEURS :</b> Jean-Baptiste Giraud Versailles Press Club et Versailles Club d'Affaires</p> <p><b>WWW.VERSAILLESPLUS.FR</b></p> <p><b>DIRECTEUR DE LA PUBLICATION ET RESPONSABLE DE LA RÉDACTION</b> Guillaume Pahlawan</p> <p><b>RÉDACTEUR EN CHEF</b> Michel Garibat</p> <p><b>POUR ÉCRIRE À LA RÉDACTION</b> redaction@versaillesplus.fr</p> <p><b>MAQUETTE ORIGINALE</b> Cithéa communication</p> <p><b>MAQUETTE</b> Agence Even BD</p>	<p><b>RÉGIE PUBLICITAIRE :</b></p> <p></p> <p><b>PUBLICITÉ</b> Vous souhaitez figurer dans la prochaine édition ?</p> <p>Cithéa Communication : 01 53 92 22 06 Xavier Mazau xmazau@cithéa.com - 06 22 16 70 25</p> <p><small>L'intégralité du journal que vous tenez entre vos mains est financée grâce à la fidélité de ses annonceurs (que nous remercions pour leurs publicités). En aucun cas les fonds publics ne sont utilisés.</small></p> <p><b>TIRAGE</b> 18 000 exemplaires</p> <p><b>IMPRESSION :</b> Rotimpres Espagne</p> <p><b>NUMÉRO ISSN 1959-4062</b></p> <p><b>DÉPÔT LÉGAL À PARUTION.</b></p> <p><b>TOUS DROITS DE REPRODUCTION RÉSERVÉS.</b></p> <p><b>DISTRIBUTION :</b> CIBLÉO ET VERSAILLES PORTAGE</p>
--	---