



8 erreurs à éviter pour vendre en toute sérénité son bien immobilier au Luxembourg

1. Mal estimer le prix de sa propriété

L'estimation de votre propriété est une étape très importante à ne pas négliger. Nous conseillons de faire appel à un professionnel de l'immobilier qui a une réelle méthode pour estimer votre bien, qui connaît le marché et qui a en sa possession une base de données de biens déjà vendus.

Si vous souhaitez estimer par vous-même votre bien immobilier, veillez à vous renseigner sur la réalité du marché (prix actuels pour des biens similaires au vôtre, prix auxquels les biens se sont vendus dernièrement...). Ensuite, de nombreux critères sont à prendre en compte. Ne vous fiez pas aux simulateurs en ligne.

Le danger d'une mauvaise estimation est que vous surestimiez ou sous-estimiez votre propriété.

- **Une surestimation** risque de ralentir la vente de votre bien immobilier, vous ne trouverez pas ou peu d'acheteurs et surtout vous décrédibiliserez votre propriété sur le marché.
- **Une sous-estimation** constitue un véritable manque à gagner pour vous du fait d'une moins-value.

2. Ne pas préparer son bien immobilier

Pour vendre sa maison, il faut la mettre en valeur ! Les potentiels clients doivent, au premier coup d'œil, être attirés. Un regard extérieur sur son bien immobilier est toujours le bienvenu, car comme vous y habitez, vous ne verrez pas forcément tous les détails qui pourraient déranger des personnes qui découvrent votre propriété pour la première fois.

Il faut faire en sorte que votre maison soit la plus présentable possible : retirez les décorations imposantes, procédez à quelques petits travaux (peinture, imperfections de la façade...), faites le grand ménage ! Vos futurs acquéreurs seront ceux qui auront réussi à se projeter chez vous.

3. Omettre les obligations légales lors de la vente de votre propriété

En tant que propriétaire cédant au Luxembourg, vous avez l'**obligation de fournir** aux potentiels acheteurs le **Certificat de Performance Énergétique**. Si vous possédez les plans et la situation cadastrale du bien immobilier, n'hésitez pas à les fournir également.

4. Ne pas divulguer un élément important affectant la valeur de votre propriété

Ne cherchez surtout pas à cacher les défauts de votre bien immobilier. Procédez plutôt à quelques travaux ou baissez le prix de vente en conséquence. Un **vice caché** peut entraîner de graves conséquences juridiques pour le vendeur.

5. Publier une annonce rédigée maladroitement

Une bonne annonce immobilière se doit d'être percutante et de qualité. C'est souvent la première chose que vos futurs acheteurs verront de votre maison. Elle doit donc donner l'envie de vous appeler pour visiter votre propriété ! Elle doit également **répondre aux questions** que peut se poser un possible acquéreur et aux obligations légales luxembourgeoises : surface terrain, isolation, type de chauffage...

Pensez aussi à mettre de jolies photos réalisées par un **photographe professionnel**.

6. Ne pas faire une brochure de promotion de votre propriété

Promouvoir votre propriété à vendre est un point essentiel. Ne pas réaliser une **brochure de présentation** de votre habitation est une erreur, car vous ne ciblez pas les acquéreurs potentiels ne se rendant pas sur internet. Moins votre maison ou appartement sera vu(e), moins vous aurez de chance de la/le vendre.

7. Ne pas bien choisir son agent immobilier

Si vous comptez faire appel à un professionnel de l'immobilier, veillez à ce qu'il ait toutes les cartes en main pour vendre votre maison dans les meilleurs délais et au meilleur prix.

- L'agent, va-t-il mettre en place un plan marketing pour maximiser la visibilité de votre propriété sur le marché ?
- A-t-il des références de clients satisfaits ?
- A-t-il une réelle méthode professionnelle pour estimer votre bien ?

Ne vous laissez pas convaincre par un agent qui acceptera un prix de vente trop élevé pour se démarquer, car cela vous fera perdre du temps et risquera de décrédibiliser votre propriété aux yeux des potentiels acheteurs.

En effet, un bien immobilier qui reste trop longtemps sur le marché entraîne la crainte que cette propriété possède des anomalies qui auraient jusqu'ici empêché la vente.

8. Ne pas vérifier la solvabilité des acheteurs

Il vaut mieux éviter de faire visiter votre bien à des acheteurs n'ayant pas d'accord bancaire, car cela constitue une perte de temps pour vous et pour le potentiel acquéreur.

Demandez au préalable une promesse de financement de la banque ou à défaut demandez au minimum à voir ses dernières fiches de paie afin de déterminer sa capacité d'endettement.

Ces questions pouvant être délicates à poser à une personne que l'on ne connaît pas encore, faire appel à un agent immobilier expérimenté peut être plus aisé.

Vous avez des questions concernant la mise en vente de votre propriété ? Vous souhaitez une estimation gratuite et professionnelle de votre propriété ? Contactez-nous !

Nuno Freitas RE/MAX Premium à Ingeldorf

Email : n.freitas@remax.lu

Téléphone : +352 661 231 318

www.nunofreitas.lu



NUNO FREITAS
Votre agent immobilier RE/MAX Premium