

## Le défi de vendre à juste prix

Déterminer le bon prix de vente est une étape cruciale lors de la vente d'une propriété. En effet, le prix de vente est souvent le facteur déterminant dans la décision de tout acheteur potentiel.

Grâce à son accès privilégié au système MLS® – un réseau exclusivement réservé aux agents et courtiers membres d'une chambre immobilière – votre agent immobilier est en mesure d'évaluer la valeur de votre propriété et de procéder à une analyse comparative de marché basée sur des propriétés comparables à la vôtre qui ont récemment été vendues dans votre quartier. L'analyse comparative de marché est un indicateur du prix que les acheteurs d'aujourd'hui sont prêts à payer pour une résidence comparable à la vôtre, dans un quartier similaire. Elle tient compte des caractéristiques de votre propriété, mais également des conditions du marché immobilier actuel.

### Le bon prix pour partir du bon pied

Pour vendre sans délai, il est très important de prendre le temps de fixer un juste prix de vente dès le départ. Devant un prix trop élevé, les acheteurs potentiels risquent de se décourager, tandis que ceux qui ont les moyens d'acheter votre propriété réaliseront rapidement qu'ils peuvent obtenir un meilleur rapport qualité-prix ailleurs. En outre, rappelez-vous qu'une propriété en vente depuis trop longtemps tend à perdre de la valeur.

Vendre seul est une démarche risquée. Sans connaissance approfondie du marché, vous pourriez sous-évaluer la valeur de votre propriété et perdre un profit considérable. Dans cette optique, l'agent immobilier est le professionnel le mieux placé pour vous aider à tirer le maximum de votre transaction immobilière.

Établir le bon prix dès la mise en vente de votre propriété est tout à votre avantage : vous serez assuré d'attirer un maximum d'acheteurs potentiels, et ainsi de vendre votre propriété le plus rapidement possible.

Source : <http://www.centris.ca/SiteContent/FCIQ/fr/ce-qu-il-faut-savoir/pour-vendre.aspx>