

LES 6 PILIERS POUR VENDRE SON BIEN EN 2026

(SANS PERDRE SON
TEMPS ET SON
ARGENT)



EBEL ANDRÉ

ACCOMPAGNEMENT & STRATEGIE IMMOBILIERE



Guide Complet pour Vendre Votre Bien Immobilier

🏠 MARLENHEIM & ENVIRONS

📖 GUIDE OFFERT

Vendre un bien immobilier est une étape importante dans une vie. Que ce soit pour un nouveau projet, un changement de situation ou un investissement, cette décision soulève inévitablement de nombreuses questions :

- Comment estimer correctement la valeur de mon bien ?
- Comment attirer des acheteurs sérieux ?
- Comment éviter de vendre trop bas ?
- Combien de temps prendra la vente ?
- Quelles sont les démarches administratives à prévoir ?

À Marlenheim et dans les communes environnantes, le marché immobilier offre de belles opportunités... à condition de mettre en place une stratégie de vente efficace dès le départ.

Dans ce guide offert, mon objectif est de vous fournir des informations concrètes sur tous les aspects cruciaux de la vente d'un bien immobilier. Vous y découvrirez notamment :

- **Déterminer le juste prix**
Comment estimer correctement la valeur de votre bien
- **Constituer un dossier complet**
Tous les documents indispensables à rassembler
- **Créer une annonce percutante**
Comment rédiger et diffuser efficacement
- **Organiser les visites**
Comment mener des visites efficacement
- **Négocier et finaliser**
Comment conclure votre vente chez le notaire

Vendre son bien sans passer par une agence peut sembler, à première vue, être une solution intéressante pour économiser des frais de commission. Pourtant, la réalité est souvent bien différente.

Entre l'estimation du prix, la préparation du bien, la rédaction de l'annonce, la gestion des appels, l'organisation des visites, la qualification des acquéreurs, les négociations et les démarches juridiques, chaque étape demande du temps, des compétences spécifiques et une grande rigueur.

Un professionnel de l'immobilier ne se contente pas de publier une annonce en ligne : il met en place une stratégie complète pour :

- Attirer les bons acquéreurs
- Mettre en valeur votre bien
- Maximiser sa visibilité
- Défendre votre prix lors des négociations
- Et sécuriser votre transaction jusqu'à la signature

Grâce à son expertise du marché local et à ses compétences en négociation, il est souvent possible d'obtenir un prix net vendeur plus élevé qu'en vendant seul, même après déduction des honoraires.

- ☐ Cela étant dit, si vous souhaitez malgré tout vendre votre bien par vous-même, ce guide vous apportera toutes les clés pour maximiser vos chances de vendre rapidement, sereinement et au meilleur prix.



Présentation

Implanté à Wasselonne et intervenant dans l'ensemble des communes environnantes, j'accompagne depuis **7 ans** les propriétaires dans la vente de leur maison, avec un objectif clair : mener chaque projet à son terme dans les meilleures conditions de prix et de délais.

Je m'appuie pour cela sur des partenaires de confiance, tels qu'un photographe professionnel pour la mise en valeur de votre bien, un diagnostiqueur certifié pour la conformité de votre dossier, ainsi qu'un partenaire financier chargé de valider la solidité des dossiers acquéreurs avant toute offre.



Je m'appelle Ebel André, conseiller immobilier à Marlenheim et dans ses environs. J'ai fait le choix d'exercer ce métier avec méthode, transparence et exigence, en privilégiant la justesse plutôt que la promesse facile.

J'accompagne les propriétaires de maisons dans la vente de leur bien en mettant en place une stratégie claire dès le départ : une estimation argumentée, un positionnement juste et un plan d'action structuré.

Mon rôle n'est pas simplement de diffuser un bien, mais d'anticiper les étapes, sécuriser les décisions et encadrer le processus de A à Z. Une mauvaise stratégie de prix ou un manque de structure peut entraîner des mois d'incertitude, des baisses de prix successives et beaucoup de stress.

En apportant méthode, rigueur et présence, je transforme une étape souvent anxiogène en un processus maîtrisé et serein.

Sérénité • Stratégie • Présence



Mon Équipe

La réussite d'une vente immobilière repose sur une coordination efficace entre plusieurs professionnels.

Afin de garantir une mise en vente optimale de votre maison à Marlenheim et dans ses environs, je m'entoure de partenaires de confiance qui interviennent à des moments clés du processus de vente :



Mise en valeur & Photographie



Geneviève — Chargée de valoriser votre bien à travers des visuels professionnels, afin de capter l'attention des acheteurs dès la première consultation de l'annonce.



Diagnostics Immobiliers



Milad — Responsable de la réalisation des diagnostics obligatoires, indispensables à la constitution d'un dossier de vente conforme et sécurisé.



Expertise Financière



Virginie — En charge de valider la solidité financière des acquéreurs avant toute offre, afin de limiter les risques et sécuriser votre transaction.

Je travaille également en collaboration avec :

- Nos artisans partenaires pour d'éventuels travaux ou améliorations
- L'équipe du siège **LF Immo**, qui accompagne le suivi administratif et juridique des dossiers

☒ Chaque intervenant contribue à rendre votre projet de vente plus fluide, plus sécurisé et plus efficace.



L'ESTIMATION JUSTE DE VOTRE BIEN IMMOBILIER



01

06 48 13 60 29



L'Estimation Juste de Votre Bien Immobilier

Tarification stratégique de votre bien : la clé pour vendre rapidement et dans les meilleures conditions

Déterminer le bon prix de mise en vente est sans doute **la décision la plus importante de toute votre vente.**

Les deux erreurs les plus fréquentes

- Penser que le temps joue en votre faveur
- Fixer le prix en fonction de vos projets futurs (rachat, travaux, etc.)

Le marché ne tient pas compte du prix auquel vous avez acheté, du montant de votre crédit restant, ni du budget dont vous avez besoin pour votre futur projet.

La réalité du marché

Ce ne sont pas les vendeurs qui déterminent la valeur d'un bien. **C'est le marché, au moment de sa mise en vente.**

Il s'agit d'un véritable exercice d'équilibre :

- Un prix trop élevé décourage les acheteurs sérieux et qualifiés
- Un prix trop bas ouvre la voie à des offres inférieures à la valeur réelle de votre bien

Des acheteurs aujourd'hui très bien informés

Avec des plateformes comme Leboncoin ou SeLoger, les acheteurs ont désormais accès à une grande quantité d'informations sur les prix du marché.



Identification immédiate

Ils identifient immédiatement les biens surévalués



Pas de visite

Ils ne prennent même plus le temps de les visiter



Réorientation

Ils orientent leurs recherches vers des biens mieux positionnés

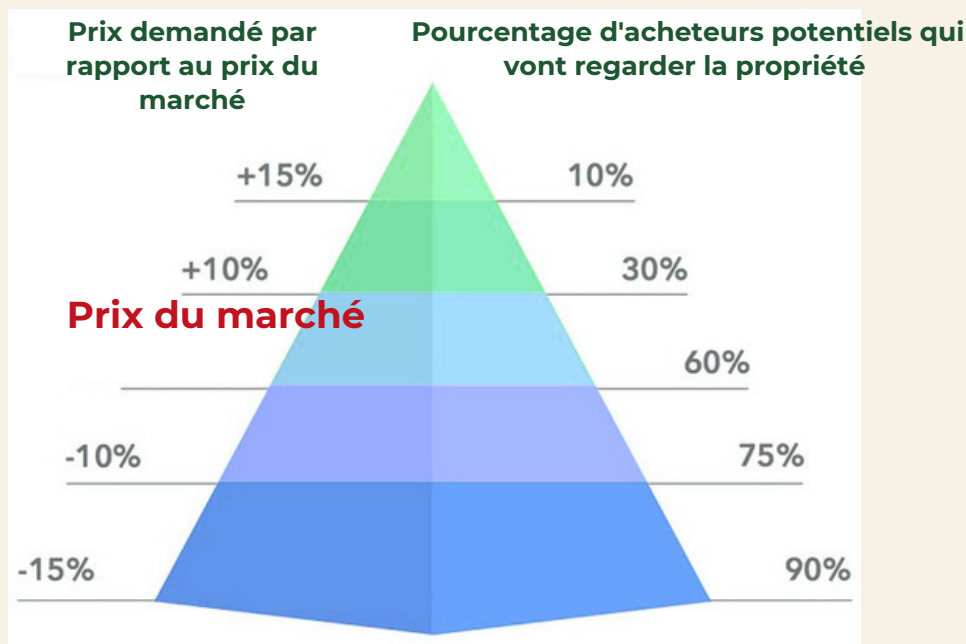
Le prix affiché agit donc comme un filtre dès les premières secondes.



L'impact direct du prix sur le nombre d'acheteurs

Plus le prix demandé s'éloigne du prix du marché, plus le nombre d'acheteurs potentiels diminue.

À l'inverse, un bien correctement positionné dès sa mise en vente bénéficie d'une exposition maximale et attire un plus grand nombre d'acquéreurs.

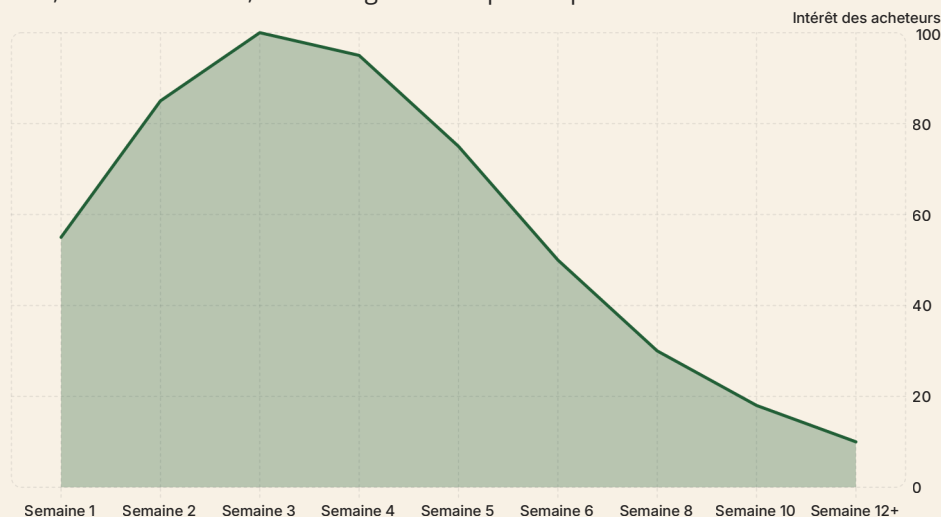


Un bien correctement positionné attire jusqu'à **2 à 3 fois plus d'acheteurs** qu'un bien surévalué, maximisant ainsi les chances de recevoir une offre solide rapidement.

La fenêtre stratégique des premières semaines

L'intérêt des acheteurs est généralement le plus fort entre la 2ème et la 5ème semaine suivant la mise en vente. C'est durant cette période que votre bien génère le plus de consultations, suscite le plus de visites, et reçoit les offres les plus solides.

Au-delà de ce délai, il peut progressivement être perçu comme un bien "déjà vu" ou rejeté par le marché, ce qui entraîne moins de visibilité, moins de visites, et des négociations plus importantes.



La fenêtre d'exposition maximale est courte : **il est essentiel d'entrer sur le marché au bon prix dès le premier jour** pour en tirer le meilleur parti.



Pourquoi surestimer pour baisser ensuite fonctionne rarement

La stratégie consistant à démarrer avec un prix élevé pour le réduire ensuite peut sembler logique... mais elle est souvent contre-productive.

Moins de visites

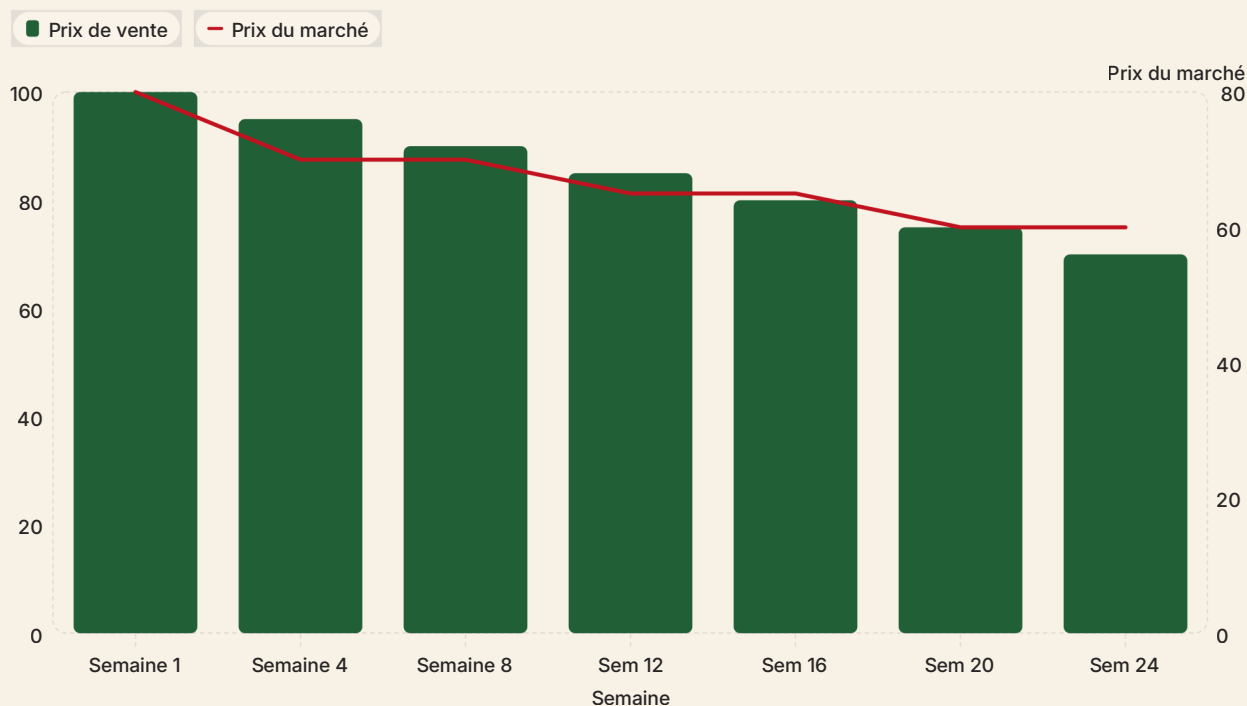
Les acheteurs ne se déplacent pas pour un bien jugé trop cher

Moins d'exposition

Les agents présentent moins volontiers un bien surévalué

Invisibilité

Certains acheteurs ne voient même jamais votre annonce car elle dépasse leur budget de recherche



Le bien positionné au juste prix dès le départ génère nettement plus de visites durant la période clé. La baisse de prix tardive permet une légère reprise, mais **ne compense jamais le manque à gagner des premières semaines perdues.**

Une particularité en Alsace-Moselle

Contrairement à d'autres régions françaises, les outils d'estimation en ligne sont souvent moins fiables en Alsace-Moselle. Pourquoi ? Parce qu'ils se basent majoritairement sur les **prix des annonces affichées**, et non sur les **prix réels des ventes**, les données du Livre Foncier n'étant pas librement accessibles comme la base DVF ailleurs en France.

Cela peut entraîner des estimations imprécises, des positionnements erronés, et des délais de vente allongés.

- ☑ Un prix de mise en vente cohérent avec le marché dès le départ permet d'attirer plus d'acheteurs, de générer davantage de visites, de recevoir des offres plus rapidement et de maximiser le prix de vente final. L'objectif est de positionner votre bien de manière réaliste pour tirer pleinement parti de sa période d'exposition maximale sur le marché.



CONSTITUER UN DOSSIER DE VENTE COMPLET



02

06 48 13 60 29



Constituer un Dossier de Vente Complet

Une étape essentielle pour sécuriser et accélérer votre transaction

La préparation d'un dossier de vente complet est une étape fondamentale qui facilite grandement la finalisation de votre transaction.

Un dossier complet permet de :

- Rassurer les acheteurs
- Éviter les retards administratifs
- Anticiper les questions
- Sécuriser juridiquement la vente

Un dossier incomplet peut :

Ralentir considérablement le processus, voire remettre en cause une vente déjà engagée.

Les documents indispensables

Votre dossier de vente doit notamment inclure:

- Le titre de propriété
- Le montant de la taxe foncière
- Les documents relatifs aux travaux réalisés
- Les autorisations administratives (déclaration préalable, permis...)
- Les factures d'entretien ou de rénovation
- Les garanties encore en cours (décennale, biennale...)

Ces éléments permettent à l'acheteur de mieux comprendre l'historique du bien et d'évaluer les éventuels travaux à prévoir.



Le Dossier de Diagnostic Technique (DDT)

Le DDT constitue une obligation légale. Il doit comprendre au minimum:

- Le Diagnostic de Performance Énergétique (DPE)
- L'État des Risques et Pollutions (ERP)

Selon l'âge et les caractéristiques de votre bien, d'autres diagnostics peuvent être requis :

Amiante Biens construits avant 1997	Plomb Biens construits avant 1949	Électricité Diagnostic électrique obligatoire
Gaz Diagnostic gaz obligatoire		Loi Carrez Mesurage si applicable

☐ Ces diagnostics doivent être réalisés par un professionnel certifié. Leur absence peut constituer un motif d'annulation de la vente.

Le cas particulier des biens en copropriété

Contrairement à une idée reçue, la copropriété ne concerne pas uniquement les appartements. De nombreuses maisons sont également concernées, par exemple :

- Maisons mitoyennes avec mur commun
- Accès partagé (chemin ou voirie privée)
- Cour commune
- Parking partagé
- Lotissement avec parties communes
- Réseaux ou équipements communs

Dans ces situations, des documents supplémentaires sont nécessaires, tels que : le règlement de copropriété, l'état descriptif de division, les procès-verbaux d'assemblées générales, le montant des charges, le carnet d'entretien de l'immeuble, et le pré-état daté.

Ces éléments peuvent allonger les délais de préparation du dossier s'ils ne sont pas anticipés.

☐ Préparer l'ensemble de ces documents dès le début permet d'éviter les blocages au moment du compromis, de réduire les délais entre l'offre et la signature, et de renforcer la confiance des acheteurs. Un dossier clair et complet est souvent le signe d'une vente sérieuse... et peut faire la différence au moment de prendre une décision.



COMMENT RENDRE SON BIEN IRRÉSISTIBLE ?

03

06 48 13 60 29



Comment Rendre Votre Bien Irrésistible ?

La première impression est souvent la seule opportunité que vous aurez

Lors de la présentation de votre bien, la première impression est déterminante. Avant même de commencer les prises de photos ou les visites, il est essentiel de préparer votre logement avec soin.

Un rangement minutieux, un nettoyage approfondi et une décoration épurée permettent aux acheteurs de se projeter plus facilement dans les lieux.



Désencombrer & Nettoyer

Désencombrer les espaces, limiter les objets trop personnels, neutraliser la décoration et créer une atmosphère simple et chaleureuse. L'objectif n'est pas de "décorer", mais de permettre à l'acheteur de s'imaginer vivre chez lui... dans votre maison.



Ne pas négliger l'extérieur

Pour une maison, l'extérieur constitue la toute première impression : jardin entretenu, façade propre, terrasse dégagée, accès soigné.



La lumière : un facteur sous-estimé

Un logement lumineux est perçu comme plus spacieux, plus agréable et mieux entretenu. Privilégiez la lumière naturelle, ouvrez les rideaux et volets, allumez les points lumineux dans les zones plus sombres, et utilisez un éclairage chaud et homogène.



Un acquéreur met moins de 90 secondes à se faire une première idée de votre bien.

Les petits travaux : utiles... mais pas pour augmenter le prix

Réaliser quelques petites réparations avant la mise en vente peut faciliter la perception globale du bien : retouches de peinture, remplacement de joints usés, poignées défectueuses, interrupteurs cassés, petites finitions visibles.

Ces améliorations permettent :

- De rassurer les acheteurs
- D'éviter les remarques lors des visites
- De fluidifier les négociations

En revanche :

Ces travaux facilitent la vente, mais ne permettent généralement pas d'augmenter la valeur réelle du bien sur le marché.

L'importance de la photographie professionnelle

Aujourd'hui, la grande majorité des acheteurs découvrent votre bien en ligne avant même de le visiter. La qualité des visuels influence directement le nombre de clics, le nombre de demandes de visites, et l'intérêt global pour votre bien.

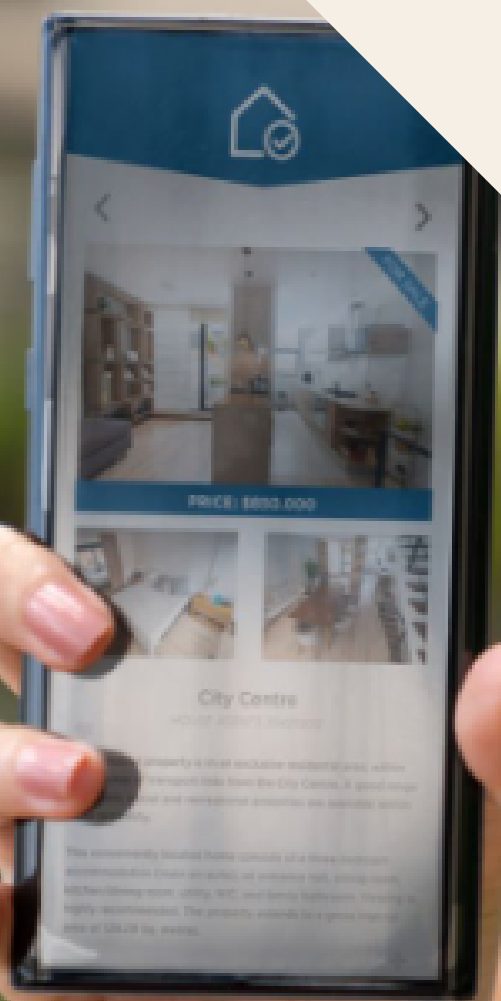
La photographie immobilière nécessite du matériel spécifique, une maîtrise de la lumière, des objectifs adaptés aux volumes, et une composition précise des prises de vue.



C'est pourquoi je fais appel à un photographe professionnel afin de garantir une présentation optimale de votre bien dès sa mise en marché. Un bien correctement préparé et valorisé attire davantage d'acheteurs... et facilite la prise de décision lors des visites.



CRÉER ET DIFFUSER UNE ANNONCE PERCUTANTE



04

06 48 13 60 29



Créer et Diffuser une Annonce Percutante

Un marketing efficace pour votre bien immobilier

La commercialisation réussie d'une maison ou d'un appartement repose sur plusieurs éléments... mais le marketing reste l'un des facteurs déterminants dans la réussite de votre vente.

Aujourd'hui, la quasi-totalité des acquéreurs commencent leur recherche en ligne. Votre annonce constitue donc le **premier contact** entre votre bien et un acheteur potentiel.

Une annonce claire, précise et engageante

La rédaction d'une annonce attractive est essentielle pour susciter l'intérêt et générer des demandes de visites qualifiées. Elle doit être précise, informative, honnête et facile à lire.

Un bon titre mentionne :

- La localisation Le type
- de bien Un élément
- différenciant

Exemple : Maison familiale avec jardin à Marlenheim – environnement calme

Le corps de l'annonce doit détailler :

- La surface habitable
- Le nombre de pièces
- Les prestations et équipements
- Les extérieurs (terrasse, jardin...)
- Les éléments valorisants (garage, rénovation récente...)

L'objectif n'est pas d'utiliser du jargon immobilier, mais de donner envie de visiter.

Une diffusion multi-plateformes

Pour maximiser la visibilité de votre bien, il est essentiel de diffuser votre annonce sur plusieurs plateformes : Leboncoin, SeLoger, PAP, et autres portails spécialisés. Cela permet d'augmenter votre visibilité, de toucher différents profils d'acheteurs et de multiplier les opportunités de visites.

Il est toutefois important de maintenir une cohérence entre les différentes publications (prix, description, surface...).

Le rôle déterminant des visuels

Les acheteurs effectuent généralement un premier tri uniquement sur la base des photos, avant même de lire la description. L'ordre des visuels doit suivre une logique de visite :



Cela permet de guider naturellement l'acheteur dans sa découverte du bien.

❏ **Attention au home staging virtuel :** L'utilisation de photos modifiées peut créer un décalage entre les photos et la réalité, décevoir l'acheteur lors de la visite, et nuire à la crédibilité de l'annonce. Après tous les efforts réalisés pour attirer un acquéreur qualifié, il serait dommage de compromettre son intérêt au moment de la découverte réelle du bien. Une annonce bien rédigée et correctement diffusée permet d'attirer davantage de visites... mais surtout, **les bonnes visites.**



ORGANISER ET MENER LES VISITES EFFICACEMENT



05

06 48 13 60 29



Organiser et Mener les Visites Efficacement

On touche au but !

L'organisation des visites représente une étape cruciale où vous pouvez directement influencer la perception de votre bien par les acheteurs potentiels.

Avant chaque visite, il est essentiel de préparer minutieusement votre logement :



Propreté

Vérifier la propreté générale



Aération

Aérer les pièces



Température

Ajuster la température



Luminosité

Ouvrir les rideaux pour maximiser la luminosité



Odeurs

Éliminer toute odeur désagréable

Structurer le parcours de visite

Il est recommandé d'établir à l'avance un parcours logique de visite afin de mettre en valeur les points forts du bien, guider naturellement l'acheteur, et aborder les éventuels points faibles en fin de visite.

Pendant la découverte, adoptez une posture à la fois professionnelle et chaleureuse, tout en laissant aux visiteurs l'espace nécessaire pour se projeter.



Anticiper les questions des acheteurs

Lors d'une visite, les acheteurs s'intéressent généralement à :

- L'environnement
- Les commerces de proximité
- Les écoles
- Les transports
- Les travaux réalisés
- Les charges éventuelles
- La taxe foncière

Préparer ces informations à l'avance renforce la confiance et démontre le sérieux de votre démarche.

L'importance des retours après visite

À l'issue de chaque visite, il est essentiel de recueillir l'impression des visiteurs. Cependant, lorsqu'un propriétaire réalise lui-même les visites, ces retours sont souvent difficiles à obtenir.

Pourquoi ? Parce que les acquéreurs hésitent généralement à exprimer un avis négatif directement au propriétaire : une décoration qui ne plaît pas, un agencement peu fonctionnel, des travaux à prévoir, un environnement jugé trop bruyant. Ils préféreront souvent répondre simplement :

"Nous allons réfléchir."

À l'inverse, en présence d'un professionnel perçu comme neutre, les acheteurs se montrent généralement plus transparents. Cela permet d'obtenir des retours concrets, d'ajuster la stratégie si nécessaire, et de mieux comprendre les freins éventuels à l'achat.

- ❑ Même lorsqu'elles ne débouchent pas immédiatement sur une offre, des visites bien menées peuvent générer un bouche-à-oreille positif.



NÉGOCIER ET FINALISER LA VENTE AVEC UN NOTAIRE



06

06 48 13 60 29



Négocier et Finaliser la Vente avec un Notaire

La dernière ligne droite

La phase de négociation peut s'avérer délicate et nécessite de trouver un équilibre entre fermeté et ouverture.

Lorsqu'une offre d'achat est reçue, il est important de ne pas se concentrer uniquement sur le prix proposé, mais également sur :

- Le calendrier de réalisation
- Les conditions associées
- Les clauses suspensives
- Et la solidité financière de l'acquéreur

La marge de négociation

Dans la majorité des cas, une marge de négociation est prévue dès l'estimation du bien. Cela permet d'absorber une éventuelle négociation, d'éviter une prise de décision sous pression, et de sécuriser le prix net vendeur final.

Il peut donc être pertinent d'accepter une offre légèrement inférieure au prix affiché... à condition que le dossier de l'acquéreur soit solide.

La question du financement

C'est ici qu'un particulier peut se retrouver en difficulté. Un acheteur peut présenter un accord de principe, une simulation bancaire, ou une attestation de financement. Mais ces documents ne garantissent pas l'obtention définitive du prêt.

C'est pourquoi les professionnels de l'immobilier travaillent en lien avec des courtiers ou partenaires financiers afin de vérifier la faisabilité du projet, valider la solvabilité de l'acquéreur, et limiter les risques de refus de prêt.



Le rôle du notaire

Une fois l'accord trouvé, le notaire devient indispensable pour sécuriser juridiquement la transaction. Il se chargera notamment de :

- Préparer le compromis de vente
- Vérifier la conformité du dossier
- Contrôler les documents obligatoires
- Effectuer les vérifications administratives

Le compromis de vente formalise l'engagement des deux parties. Le délai entre la signature du compromis et l'acte authentique est généralement de **2 à 3 mois**, période durant laquelle l'acheteur finalise son financement et le notaire réalise les vérifications nécessaires.

Le choix du notaire

Il est important de rappeler que le notaire est un professionnel libéral. Vous n'êtes donc pas obligé de choisir le notaire situé à proximité, proposé par l'acheteur, ou habituellement en charge du dossier. Si le notaire choisi ne vous convient pas, vous avez la possibilité d'en désigner un autre.

- ❑ Il peut même être préférable de s'entourer d'un notaire rigoureux et pointilleux : un dossier bien vérifié en amont permet d'éviter toute mauvaise surprise après la signature.



Accord trouvé

Offre acceptée, dossier validé



Compromis de vente

Engagement des deux parties



2 à 3 mois

Finalisation du financement et vérifications



Acte authentique

Transfert de propriété, paiement, remise des clés



Conclusion & BONUS STATISTIQUES

07

06 48 13 60 29



Conclusion & Bonus Statistiques

Vendre un bien immobilier : un processus autant stratégique... qu'émotionnel

Vendre son bien immobilier sans passer par une agence est une démarche envisageable pour un particulier motivé et bien organisé. Cependant, si cette approche permet d'éviter des frais d'agence, elle comporte également des risques non négligeables :

- Une mauvaise estimation
- Une mise en vente mal positionnée
- Une perte de visibilité dans les premières semaines
- Ou encore une négociation défavorable

Or, comme nous l'avons vu précédemment, la fenêtre de mise en vente la plus favorable se situe généralement dans les premières semaines suivant la publication. Sans stratégie adaptée dès le départ, votre bien peut progressivement perdre en attractivité, susciter moins d'intérêt et conduire à des négociations à la baisse.

L'obstacle souvent sous-estimé : l'aspect émotionnel

Au-delà des aspects techniques, vendre son logement implique souvent de faire face à plusieurs formes de "deuil" : le départ d'un lieu chargé de souvenirs, l'acceptation de la valeur réelle du bien sur le marché, le détachement progressif vis-à-vis de l'habitation.

Ces étapes émotionnelles peuvent inconsciemment influencer le prix de mise en vente, la gestion des visites, la perception des remarques des acheteurs, ou encore les décisions lors des négociations. Elles constituent bien souvent le principal frein à une vente efficace.

Quelques réalités du marché

Dans les faits :

- Une part importante des biens initialement proposés en vente entre particuliers finissent par être confiés à un professionnel après plusieurs mois sans résultat
- Et une proportion non négligeable des transactions réalisées entre particuliers donne lieu à des litiges postérieurs à la vente

Ces situations sont souvent liées :

- à un manque d'anticipation
- à une mauvaise évaluation
- ou à une gestion imparfaite des aspects juridiques et administratifs



Le marché immobilier sur votre secteur (mars 2026)

Commune	Prix moyen maisons	Prix moyen appartements	Tous biens
Marlenheim (4 200+ hab.)	2 902 €/m ²	2 966 €/m ² 3	2 926 €/m ²
Nordheim (945 hab.)	2 822 €/m ²	040 €/m ² — 2	2 875 €/m ²
Wasselonne	2 308 €/m ²	764 €/m ²	2 060 €/m ²
Bas-Rhin (comparaison)	2 450 €/m ²		—

- ☐ Ces chiffres montrent l'importance de positionner correctement votre bien en fonction de sa commune et de son environnement immédiat. Deux maisons situées à quelques kilomètres peuvent afficher des écarts de prix significatifs selon leur emplacement, leur état, leur exposition, ou encore la demande locale.

Une décision stratégique

Si vous souhaitez vendre votre bien par vous-même, ce guide vous apportera toutes les étapes essentielles pour maximiser vos chances de succès. Toutefois, si la charge de travail ou la complexité du processus constitue un frein, l'accompagnement d'un professionnel permet :

Visibilité optimisée

Maximiser l'exposition de votre bien

Valorisation

Mettre en valeur votre bien

Négociation structurée

Défendre votre prix efficacement

Sécurité juridique

Sécuriser la transaction de A à Z

Dans bien des cas, son intervention permet de compenser largement les frais engagés et d'éviter des erreurs coûteuses. En définitive, vendre entre particuliers est une option qui peut fonctionner... mais faire appel à un expert dès le départ peut s'avérer être un choix stratégique pour vendre dans les meilleures conditions.

Prendre Rendez-vous

Discutons de votre projet immobilier

Si vous avez des questions concernant ce guide, un projet immobilier ou si vous souhaitez obtenir une estimation offerte de votre bien, je vous invite à me contacter directement.

Je vous propose un **rendez-vous téléphonique offert** afin d'échanger sur votre situation et de vous apporter un premier avis professionnel sur votre projet de vente.

RDV Téléphonique Offert



Ebel André

contact@ebelandre.fr

06 48 13 60 29

N'hésitez pas à me contacter pour faire le point sur votre projet, sans engagement.



EBEL ANDRÉ

ACCOMPAGNEMENT & STRATEGIE IMMOBILIERE