



**Du 15 au 21 avril, iad organise sa première estimation week : une semaine dédiée à l'estimation immobilière car avoir le juste prix ce n'est pas la loterie !**

*Objectif pour les vendeurs : gagner du temps pour maximiser les chances de trouver un acquéreur*

Paris, le 09 avril 2024 - Le réseau **iad**, numéro un français de la transaction immobilière et l'un des leaders des réseaux de mandataires en Europe lance l'estimation week. Car l'estimation constitue le nerf de la guerre de tout projet immobilier réussi, le réseau se mobilise à partir du 15 avril en organisant une semaine dédiée à l'estimation pour informer, expliquer et bien sûr évaluer les biens des Français ayant un projet immobilier à court et moyen termes.

**Estimation WEEK**

**AVOIR LE JUSTE PRIX. CE N'EST PAS LA LOTERIE !**

Pour évaluer un bien, tout le monde a son avis, nous avons le savoir-faire.

Un projet immobilier ?

[Contactez-moi !](#)

\*semaine de l'estimation

ÇA FAIT DU BIEN À L'IMMOBILIER

Pour Olivier Descamps, Directeur Général **iad** France :

« *Qu'il s'agisse de la vente d'un appartement, d'une maison, d'un terrain ou d'un local commercial, l'estimation immobilière est clé car elle répond à la première interrogation de chaque vendeur : quelle est la valeur de mon bien ? Pour accompagner cette étape cruciale, **iad** permet à tous les particuliers de bénéficier de l'expertise et de conseils de vrais professionnels à proximité de leur domicile pour concrétiser leur projet de vie* ».

Généralement, la prise de contact pour l'évaluation d'un bien chez **iad** se fait de deux façons : soit le particulier connaît déjà un conseiller proche de chez lui et le contacte, soit le particulier se rend sur <https://www.iadfrance.fr/estimer-votre-bien> remplit les caractéristiques de son bien et reçoit une pré-évaluation qui sera, bien sûr, affinée par un conseiller de la région par la suite.

Pour Camille Labeguerie mandataire immobilier **iad** à Paris :

*« Un projet immobilier est souvent le projet d'une vie. Avoir la confiance de mes clients et les accompagner dans l'achat ou la vente de leur bien est un honneur, c'est aussi un devoir : je leur dois une écoute attentive, des réponses claires, des conseils justes et avisés, une assistance administrative complète, une disponibilité 7/7j et une totale transparence. Finalement, ce sont eux qui ont le dernier mot pour juger de la qualité de mon travail et plus l'estimation est affinée, plus le client vendra vite son bien. »*

### **À propos d'[iad](#)**

Créé en 2008, **iad** doit son succès à 4 piliers indissociables : l'immobilier, l'entrepreneuriat, la communauté et l'international. Avec un chiffre d'affaires annuel de 536 millions d'euros pour l'exercice 2022/23 et 20 000 conseillers immobiliers dans le monde, le groupe propose un modèle sans frontière et aligné avec les attentes de demain : une communauté d'entrepreneurs unique et connectée à l'international, qui laisse aux conseillers leur liberté entrepreneuriale tout en garantissant aux clients un accompagnement sur mesure, transparent et une véritable expertise du territoire local. Contact presse - Delphine Sibony – 06 82 18 98 53 – [delphine.sibony@gmail.com](mailto:delphine.sibony@gmail.com)