



**AXEL MAVRIDOGLOU-FANDIN**  
Diagnosticheur certifié

06 16 85 13 57

## DIAGNOSTICS IMMOBILIERS :

Un service indispensable pour toute vente ou location réussie



**AEB EXPERTISES :**

✉ [aeb@aeb-expertises.com](mailto:aeb@aeb-expertises.com)

🌐 [www.aeb-expertises.com](http://www.aeb-expertises.com)

## Le Flash info du trimestre

### Diagnosics immobiliers : anticiper pour mieux vendre

Vendre un bien immobilier ne se résume pas à fixer un prix et publier une annonce. Derrière chaque transaction se trouve un élément essentiel, souvent sous-estimé : le dossier de diagnostics techniques. Pourtant, anticiper la réalisation de ces diagnostics peut faire toute la différence dans la réussite d'une vente.

Trop souvent, les diagnostics sont réalisés au dernier moment, lorsque l'acheteur est déjà trouvé et que le compromis de vente approche. Cette précipitation peut entraîner des surprises : une installation électrique non conforme, la présence d'amiante dans certains matériaux ou encore une performance énergétique plus faible que prévu. Découvrir ces informations tardivement peut ralentir la transaction, provoquer des négociations imprévues ou fragiliser la confiance entre le vendeur et l'acquéreur.

Réaliser ses diagnostics en amont permet, au contraire, de mieux connaître l'état réel de son bien. Le propriétaire dispose alors d'une vision claire de ses points forts et de ses éventuelles faiblesses. Cette connaissance peut permettre d'envisager certains travaux, d'ajuster le prix de vente de manière cohérente ou simplement de préparer des explications transparentes pour les futurs acquéreurs.



Le diagnostic de performance énergétique, notamment, est devenu un élément central du marché immobilier. Son résultat influence directement l'attractivité d'un logement et peut orienter les projets de rénovation énergétique. Les acheteurs y prêtent aujourd'hui une attention particulière, car il donne une indication claire sur la consommation d'énergie et le confort du logement. Anticiper ses diagnostics immobiliers, c'est donc sécuriser sa vente, éviter les mauvaises surprises et instaurer un climat de confiance dès les premières visites. Une démarche simple qui permet d'aborder son projet immobilier avec sérénité et transparence.

