

RÉUSSIR UNE VENTE EN SOLO

Pour que la vente en direct d'un bien immobilier soit couronnée de succès, il est impératif de s'y préparer en amont. L'improvisation et l'amateurisme sont à bannir !

Si vous envisagez de céder une maison ou un appartement, vous n'êtes pas obligé de passer par un agent immobilier. Rien de plus simple que de vendre seul, à condition de conjuguer plusieurs qualités : objectivité, transparence, organisation et disponibilité.

De l'annonce à la signature du compromis ou de la promesse de vente, en passant par la réalisation des diagnostics et les visites, chaque phase requiert la plus grande attention.

LAURENCE BOCCARA pour DF

ESTIMATION : JE MENE L'ENQUETE

Le processus de mise en vente débute par l'estimation de la valeur du logement.

Pour les biens standard, vous pouvez vous en faire une idée par la méthode dite de « comparaison ». Comment ?

En scrutant les petites annonces pour des biens équivalents dans votre quartier et en réalisant des évaluations gratuites en ligne : immoprix.com, impots.gouv.fr (cliquer sur Mon espace/ Particulier), emcity.com, lacoteimmo.com, meilleursagents.com... Mais cela ne suffit pas. Les écarts de prix se révèlent parfois importants, car cette méthode reste approximative. « Souvent, ces estimations n'intègrent pas des paramètres importants, comme l'état général de l'appartement et des parties communes, la distribution du logement, sa clarté, etc. Autant de données que l'on ne perçoit que sur place ». C'est pourquoi il convient toujours de demander à deux ou trois agents immobiliers de venir réaliser une estimation gratuite. Préférez toujours la valeur médiane ou basse de ces prix, surtout lorsque le marché immobilier n'est pas haussier, comme c'est actuellement le cas.

ANNONCE : JE SOIGNE LES PHOTOS

Internet s'est imposé comme le vecteur le plus visible pour mettre en valeur une annonce immobilière. Publier son offre dans des journaux locaux ou dans la presse spécialisée permet malgré tout de cibler une certaine clientèle. Reste que, dans le flot continu d'annonces en ligne, il est impératif de rendre son bien attractif et de le mettre en scène avantageusement.

La rédaction du texte doit être précise, objective, et les photos soignées. Évitez les prises de vue avec un smartphone. Préférez un appareil avec un grand angle, plus valorisant.

Prenez des clichés de l'intérieur (séjour, chambres, salle de bains, cuisine, dressing, etc.) et de l'extérieur de l'immeuble (balcon, terrasse, vue, hall d'entrée, façade de l'immeuble) ou de la maison (façade, jardin, dépendances).

DIAGNOSTICS : JE CHOISIS UN PROFESSIONNEL CERTIFIÉ

Payés par le propriétaire du bien, les contrôles techniques obligatoires se sont accumulés au fil des ans. Du certificat de surface loi Carrez au diagnostic de teneur en plomb, en passant par le diagnostic de performance énergétique (DPE), la liste compte désormais un total d'une dizaine d'examens. « Il convient de commander cette batterie d'indicateurs en amont de la mise en vente », C'est un gage de transparence vis-à-vis de l'acheteur et cela permet de ne pas retarder la signature du compromis de vente. Pour choisir un diagnostiqueur, vérifiez qu'il dispose d'une certification professionnelle et qu'il est assuré en responsabilité civile professionnelle (RCP).

Pensez également à comparer les prix des prestations et à faire jouer la concurrence. Pour des diagnostics équivalents, les écarts vont parfois du simple au triple !

Enfin, faites préciser si le tarif annoncé comprend ou pas la TVA et les frais de déplacement. En général, chaque diagnostic réalisé « à l'unité » est tarifé au prix fort. Un conseil: privilégiez les offres de « bouquet de diagnostics » car ces derniers bénéficient d'une tarification dégressive.

Comptez un budget de 200 € à 700 € selon les cas.

Vente en copropriété

L'entrée en vigueur de la loi pour l'accès au logement et un urbanisme rénové (dite « loi Alur») du 24 mars 2014 oblige le vendeur d'un lot de copropriété à annexer, dès la signature du compromis de vente, une quinzaine de documents: état global des impayés de charges, diagnostic technique global de l'immeuble, montant des charges courantes et du (futur) fonds de travaux, impôts locaux, etc. Cette mesure ralentit de dix à quinze jours le délai de signature de l'avant-contrat.

VISITES : JE PREPARE TOUS LES DOCUMENTS

Dès que l'offre est mise en ligne, tout peut aller très vite. Un impératif: être réactif pour répondre aux sollicitations des personnes intéressées (mails, appels téléphoniques) et se rendre disponible pour effectuer les visites et les revisites. C'est la phase la plus chronophage de la vente. Mieux vaut disposer d'une certaine souplesse horaire, afin de ne pas « perdre » un acheteur potentiel. « Le temps de visite est variable, il peut aller du simple quart d'heure à l'heure entière selon les cas. Ne soyez pas pressé et répondez précisément aux questions des candidats à l'achat ». L'historique des charges de copropriété, les travaux à venir, le montant des taxes foncière et d'habitation, les diagnostics immobiliers à jour sont autant d'informations et de documents dont il faut disposer le jour de la visite.

NÉGOCIATION : JE LACHE DU LEST

Dans un marché immobilier stagnant, voire baissier, ne soyez pas trop gourmand. Snober plusieurs propositions sous prétexte de vouloir obtenir davantage s'avère souvent une stratégie perdante. Au bout du compte, le bien est « grillé », c'est-à-dire qu'il n'intéresse plus les acheteurs, étant resté depuis trop longtemps sur le marché. C'est, à terme, un facteur de décote sérieux. « Les acquéreurs ont repris la main Ils ne se précipitent pas comme il y a quelques années et sont moins prompts à se décider sur un coup de tête. Ils ont le choix, ils le savent, et négocient âprement. Sondez l'intéressé pour vérifier sa fiabilité et savoir s'il finance cette acquisition à crédit ou comptant. Ce détail a son importance car, dans le second cas, la vente se déroulera plus rapidement, le feu vert de la banque prêteuse n'étant pas nécessaire.