



i

comme info

JUIN 2010 - N° 41

ISSN 1957-6383/MENSUEL 9,30 €

icommeinfo.com

SANTÉ

**Cholestérol :
on en fait trop !**

DOSSIER

**Nos conseils
pour bien
vendre un
logement**

ENQUÊTE

**12 façons de
passer des vacances
autrement**

ACTUALITÉ

**Lycée : ce qui
change à la
rentrée 2010**



Illustrations : Aga Podorski

DOSSIER I

Vendre un logement : de la décision à la signature

La cession d'un bien immobilier signifie souvent l'ouverture d'un nouveau chapitre de sa vie. **Mais cette opération impose de suivre un long processus** : évaluer le prix, trouver un acquéreur, signer l'avant-contrat puis l'acte de vente. Voici le détail des différentes étapes.

DOSSIER CONÇU ET RÉALISÉ PAR ANNE-GAËLLE NICOLAS

Que l'on soit contraint de vendre avec diligence ou que l'on ignore la pression du temps, la cession d'un logement demande une préparation minutieuse. La première étape, essentielle, consiste à déterminer la « juste » valeur de son bien. L'attachement du propriétaire pour son bien le pousse souvent à le surévaluer. « Certains vendeurs fixent le prix en fonction du budget nécessaire à la réalisation de leur projet d'acquisition », ajoute Pierre Le

Hyaric, professeur à l'École supérieure des professions immobilières. Or « celui qui surestime son logement perdra du temps et de l'argent, car il finira par le vendre moins cher qu'il ne vaut », avertit Jean-Michel Guérin, directeur général du groupe De particulier à particulier.

Évaluer au juste prix

Comment maximiser son prix de vente sans repousser l'acheteur potentiel? >

> C'est toute la complexité de l'opération! « Il importe de s'informer sur le marché de l'immobilier local », recommande M^e Philippe Cléon, notaire à Dijon. À combien sont vendus des biens analogues dans le quartier au cours des derniers mois? Les annonces immobilières indiquent les prix de mise en vente mais pas ceux auxquels ils ont trouvé acquéreur. En revanche, les chambres des notaires publient les prix moyens de vente sur www.immoprix.com. Cette méthode par comparaison nécessite de pondérer le prix à la baisse ou à la hausse en fonction des caractéristiques du logement : état général, étage, exposition, avec balcon, terrasse, parking

Un propriétaire qui surestime son logement perdra du temps et de l'argent, et finira par le vendre moins cher.

et/ou garage... « Une cuisine équipée valorise le bien, mais dans une proportion moindre que la dépense qui a été réalisée », remarque Jean Perrin, président de l'Union nationale de la propriété immobilière (UNPI). Certains particuliers évaluent leur bien eux-mêmes, avec l'aide de logiciels en ligne qui proposent un prix approximatif, valable uniquement pour les biens standard. D'autres sollicitent

des professionnels (agents immobiliers, notaires, experts) et croisent leurs avis. Cette démarche se révèle incontournable en cas de vente d'un bien atypique ou d'une maison isolée en milieu rural.

Opter pour une séance de « home staging »

Une fois le prix déterminé, souvent majoré d'une marge de négociation de 5 %, il est conseillé d'embellir et de mettre en valeur sa propriété afin de la vendre au mieux et vite. Comment? En recourant au « home staging », cette technique marketing utilisant la décoration qui, née aux États-Unis en 1972, a essaimé au Canada, au Royaume-Uni, dans les pays scandinaves avant de se développer aujourd'hui en France.

Un particulier ne vend pas sa voiture sans en retirer ses affaires personnelles, passer l'aspirateur, briquer la carrosserie de laquelle il a ôté les autocollants. Le home staging — que l'on traduit littéralement par « mise en scène du logement » — l'invite à adopter cette même démarche

pour céder son appartement ou sa maison. « Un logement trop encombré empêche le visiteur de visualiser les volumes des pièces et d'y projeter sa vie. Et sale, en désordre et décoré selon un goût vieillot, agressif ou original, il rebute l'acheteur potentiel », explique Sylvie Aubin, auteure d'un ouvrage sur le sujet. Chaque particulier peut s'adonner à l'exercice afin que sa propriété plaise à une large palette de postulants. Cependant, le service d'un professionnel s'avère parfois nécessaire (voir l'encadré page 20).

Désencombrer son logement

Dépersonnaliser l'intérieur de la maison constitue l'un des principes de base à respecter. Concrètement, il convient de retirer de chez soi tous les indices qui pourraient bloquer la transaction : insignes religieux, affiches politiques, photos de famille...

Mot d'ordre : désencombrer! Dans l'ensemble des pièces, enlever la plupart des objets comme les bibelots sur les meubles du séjour ou les produits de beauté dans la salle de bains rassurera le visiteur sur ses futures possibilités de rangement et d'aménagement.

Il est également recommandé de ranger ses placards en les vidant au maximum, de cacher la poubelle, de décrocher

À LIRE

- « 100 questions sur le home staging », Yasmine Médicis et Daniel Van Daele, éditions Luc Pire, 18 €.
- « Le livre du home staging », Sylvie Aubin, éditions En toute sérénité, 20 €.
- « Valoriser votre logement », Stéphane Plaza, Hachette pratique, 15 €.

les rideaux abîmés, d'enlever les vieux tapis, de ne pas laisser le linge sécher dans une pièce... Objectifs? « Regagner des mètres carrés et limiter les distractions de l'acquéreur éventuel », répond Sylvie Aubin. Accessoirement, cette opération sert aussi à gagner du temps sur son futur déménagement!

Faire un ménage de printemps

L'étape suivante consiste à nettoyer chaque pièce, l'une après l'autre. Dans la cuisine, par exemple, il s'agit de récurer l'évier, le robinet et les appareils électroménagers (machine à café, bouilloire...) pour qu'ils étincellent et d'appliquer éventuellement un nouveau joint le long du mur carrelé. Partout, après avoir déplacé les meubles au centre de la pièce, le vendeur a intérêt >

AVIS D'EXPERT

« Le choix du mandat dépend de la relation de confiance entre vendeur et agent immobilier. »

■ M^e Philippe Cléon, notaire à Dijon

Le mandat simple permet au propriétaire de mettre son logement en vente dans plusieurs agences tout en se réservant le droit de le vendre lui-même. Le vendeur dispose d'une grande liberté et multiplie les contacts.

Quant à l'agent immobilier, il est mis en concurrence et s'il ne trouve pas l'acquéreur le premier, il ne perçoit pas de commission. Le mandat exclusif, lui, confie la vente à une seule agence pendant une durée limitée à trois mois, ce qui encourage l'agent immobilier à s'investir en temps et en argent dans la recherche d'un acheteur et

donc à concrétiser la vente. Si, au terme du mandat exclusif, la vente n'a pas eu lieu, le vendeur peut passer en mandat simple. Mandat simple ou mandat exclusif, il convient que le prix de mise en vente soit juste, car même le meilleur des agents immobiliers ne parviendra pas à vendre un bien surévalué.



> à lessiver les murs, les portes et les chambranles, à rendre propres les fenêtres, les plinthes, les radiateurs, et à passer l'aspirateur à fond...

Ensuite, si les sols s'avèrent irrécupérables, la pose de revêtements en vinyle ou PVC dans les pièces communes ou de jonc de mer dans les chambres embellit immédiatement la pièce. L'effet est identique avec le remplacement d'un plan de travail trop abîmé dans la cuisine. Et dans le cas où les murs, plafonds, portes et carrelage apparaissent défraîchis, rien de tel qu'un coup de peinture de couleur neutre ou claire (crème, beige, blanc ou taupe...) pour apporter de la lumière.

La mise en scène du logis finalise la démarche et porte sur la réorganisation de l'espace et une nouvelle décoration douce et chaleureuse. Dans un petit salon, par exemple, mieux vaut évacuer les commodes et armoires imposantes qui rapetissent la pièce au

profit de meubles davantage proportionnés. « *Peu est toujours mieux que trop!* » rappelle Sylvie Aubin. Et pour orner la pièce, il suffit de poser des fleurs coupées ou une plante sur la table.

Un maximum d'effet pour un minimum de frais!

Quel est l'intérêt d'une telle dépense (de 0,5 à 2 % de la valeur de vente du bien) puisqu'on envisage de déménager? « *Parce qu'un candidat qui a un coup de cœur pour un logement ne négocie pas, il signe! Ce qui assure au vendeur de récupérer au moment de la transaction plus que les investissements qu'il vient de réaliser* », affirme Sylvie Aubin.

Une fois le logement rénové, arrive l'étape de sa commercialisation. La réaliser soi-même s'avère difficile. Il convient d'abord de choisir le support de parution des annonces : journaux ou Internet. Les sites Web de particulier à particulier sont souvent payants. Compter 75 € pour trois semaines de publication



60 % des transactions de logements anciens occupés à titre de résidence principale sont réalisées par des agents immobiliers.

AVIS D'EXPERT



« **Un œil extérieur pour déterminer les points forts du logement.** »

Yasmine Médicis, vice-présidente de la Fédération des professionnels du home staging

Il est difficile pour un propriétaire de porter un regard critique sur son logement et de visualiser ce qui peut bloquer la transaction. D'où l'utilité de faire appel à l'un de nos adhérents qui, en valorisant le bien, le fera ressortir de toutes

les propriétés mises en vente. Ce spécialiste réalise un état des lieux de la maison ou de l'appartement tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du bâtiment (jardin, terrasse, balcon). Cette première étape permet de déterminer les points forts et les faiblesses éventuelles du logement. Un tel diagnostic consigné dans un rapport écrit revient à 250 € (prix pour un deux-pièces). S'agissant des autres

actions (nettoyage, rangement, rafraîchissement des murs et des sols, petites réparations, mise en scène des lieux), le vendeur est libre de les accomplir lui-même ou d'en confier une partie à un tiers. Par exemple, la dépersonnalisation du séjour coûte entre 30 € si le propriétaire s'en charge et 300 € la demi-journée s'il délègue cette tâche à un home stager.

sur www.pap.fr et l'hebdomadaire du groupe De particulier à particulier, et 89 € au moins par mois sur www.entre-particuliers.com.

De particulier à particulier ou par agence ?

Sur papier comme sur Internet, la rédaction de l'annonce exige précision et rigueur (voir l'encadré ci-contre). Ensuite, vient le moment de répondre aux appels, d'opérer un tri entre les postulants, d'assurer les visites, autant de tâches qui nécessitent de la disponibilité et se révèlent souvent délicates pour le vendeur : gare aux « visiteurs du dimanche » qui font perdre du temps et, pire, aux voleurs qui en profitent pour repérer leur futur butin et interroger les occupants sur leurs périodes de vacances! « *On ouvre sa porte à des gens que l'on ne connaît pas!* » résume Jean-François Buet, agent immobilier à Dijon. Enfin, sélectionner son acheteur et vérifier sa solvabilité (demander ses fiches de paie et la justification de son apport personnel, examiner ses capacités d'emprunt auprès de la banque) ne va pas forcément de soi.

Réunir les pièces du dossier

Afin d'éviter toutes ces contraintes, certains vendeurs préfèrent déléguer la commercialisation à un professionnel, moyennant le paiement d'une commission. Cette dernière, affichée dans l'agence et souvent en vitrine, est d'autant plus élevée que le prix du logement est bas. Elle oscille ainsi entre 3 et 10 % du montant de la transaction. « *Son versement s'effectue lors de la vente définitive chez le notaire; surtout pas avant* », annonce Benoit Coste, de l'Union des syndicats de l'immobilier. Le client opte soit pour un mandat exclusif, soit pour un mandat simple (voir l'encadré page 19). Quel que soit le mode de commercialisation choisi, le vendeur n'échappera pas

Rédiger une annonce

- **Être transparent.** Par exemple, ne pas se contenter d'indiquer que l'appartement se situe au 6^e étage; ajouter « sans ascenseur ». Objectif : écarter les visites inutiles.
- **Indiquer le prix et la surface** seulement si elle est connue avec certitude.
- **Décrire le logement avec sobriété :** nombre de pièces, surface, étage, pièces principales, exposition, éléments extérieurs (garage, terrain, balcon), date de construction, mode de chauffage.
- **Éviter les adjectifs subjectifs** comme « charmant » ou « coquet ».
- **Préciser la ville et le quartier** où la maison ou l'appartement est situé.
- **Ajouter des photos** pour mettre en valeur une cuisine équipée, un volume original, un jardin.
- **Mentionner ses coordonnées :** téléphone mobile, adresse électronique.

à la constitution d'un dossier de vente. « *Celui-ci réunit le titre de propriété, les avis d'impôts locaux et, en cas de vente d'un lot de copropriété, le règlement de copropriété, le dernier appel de charges, les derniers procès-verbaux des assemblées des copropriétaires, ainsi que diverses pièces spécifiques, comme le permis de construire pour un logement de moins de dix ans, par exemple* », liste Benoit Coste. Ces documents sont à remettre à l'agent immobilier. Si l'on traite en direct, on peut réaliser un jeu de photocopies que l'on montrera, si besoin, au premier acquéreur sérieux pour le rassurer et l'inciter à conclure l'opération. Enfin, des diagnostics techniques⁽¹⁾, qu'il est préférable d'établir le plus en amont possible (prévoit de 300 à 700 € à la charge du vendeur), compléteront ce dossier, indispensable pour la rédaction de l'avant-contrat de vente puis celle de l'acte authentique par le notaire.

(1) Voir « i comme info » n° 22 de novembre 2008.