

IMMOBILIER

LE PARTENAIRE DES PROPRIÉTAIRES

SENIORS

LES SOLUTIONS POUR RESTER CHEZ SOI



- ▶ Des aides financières pour adapter le logement
- ▶ Viager, vente à terme, démembrement : des montages à explorer
- ▶ Des solutions nouvelles pour vivre ensemble en toute indépendance

LOCATION Quel logiciel pour gérer vos biens ?

Peut-on vendre sans agence ?

Nombre de propriétaires refusent encore de recourir à un intermédiaire pour céder leur logement, rebutés par ses honoraires. Mais vendre seul n'est pas si simple.

PAR ALEXANDRE BERTEAUX

Et si le meilleur agent immobilier c'était vous ? » C'est avec cette formule choc que la plateforme d'annonces PAP recrute ses clients. Derrière l'accroche, un service de « coaching immo » incluant l'estimation du bien, les photos, une visite virtuelle en 3D, la rédaction de l'annonce et un filtrage des premiers contacts. Le tout pour un forfait de 690 €. La Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim) a immédiatement réagi en poursuivant le site pour exercice illicite de la profession d'agent immobilier. Cette offre est toutefois révélatrice d'une tendance : les agents immobiliers perdent de leur influence et de plus en plus de vendeurs envisagent de se passer de leurs services. Alors, êtes-vous prêt, vous aussi, à vendre sans agence ?

PROPOSER LE JUSTE PRIX

Difficile de ne pas commettre des erreurs de débutant. « Il est par exemple inutile de présenter un tarif trop élevé en pensant ensuite

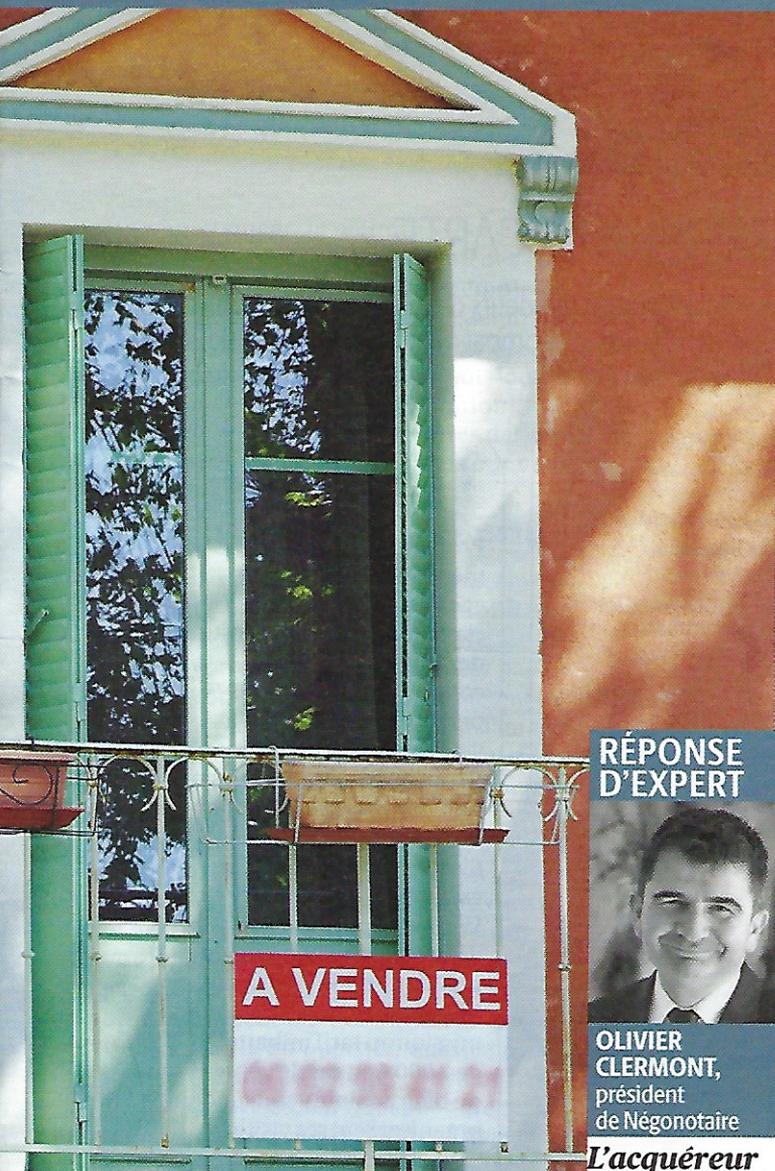
négozier, prévient Arnaud Maxime, agent immobilier à Maisons-Alfort. *La plupart des acheteurs connaissent les prix et ne visitent plus les biens surévalués.* » Pour éviter que le logement ne traîne trop longtemps sur le marché, il est donc préférable de se situer dès le départ dans la bonne fourchette. Commencez par déblayer le terrain en réalisant une enquête de voisinage. Relevez les prix des biens immobiliers en vente ou vendus récemment qui sont comparables au vôtre. Consultez les vitrines des agences et les sites d'annonces. Affinez ensuite votre estimation avec les bases mises à la disposition du public par les notaires (barometre.immobilier.notaires.fr) et l'administration fiscale, comme Patrim ou DVF (demande de valeurs foncières : app.dvf.etalab.gouv.fr). Ce dernier site offre la possibilité de connaî-

1/3

des transactions s'effectuent sans l'intermédiaire d'un agent immobilier.

Source : immobilier.notaires.fr





RÉPONSE D'EXPERT



OLIVIER CLERMONT,
président
de Négonotaire

L'acquéreur est-il solvable ?

Vérifier la solvabilité de l'acquéreur est primordial. Pensez à lui réclamer une attestation bancaire confirmant qu'il dispose des fonds, ou un justificatif de revenus en cas de recours à un prêt. Vous ne pouvez pas l'obliger à vous transmettre ces documents, mais un acheteur motivé se montrera toujours coopératif.

tre le prix des biens vendus dans sa ville ou son quartier. Mais attention, les données ne sont mises à jour que tous les 6 mois et les informations concernant l'état du bien, son agencement, ou l'étage n'y figurent pas. Actualisez votre évaluation grâce à l'avis de professionnels. Sollicitez plusieurs agences immobilières, car certaines ont parfois tendance à surévaluer le bien dans l'espoir de vous faire signer un mandat. Les notaires qui exercent une activité de transaction peuvent également vous proposer leur esti-

mation. « Vous serez rapidement fixé. Si vous avez très peu de contacts et de visites, c'est que le bien est trop cher », conclut Arnaud Maxime.

PRÉPARER LE LOGEMENT

Second exercice, vous devez examiner votre bien comme si vous ne le connaissiez pas pour identifier objectivement ses qualités et ses défauts. Passez au crible tous les éléments susceptibles d'influer sur le prix en écartant toute approche affective. Si d'importants travaux sont nécessaires, faites effectuer des devis, cela permettra aux visiteurs d'avoir une idée de leur coût. « Je conseille rarement aux vendeurs d'engager de grosses dépenses, car ils ne rentreront pas dans leur frais », précise Éric Massat, chasseur d'appartements à Toulouse. Il est d'ailleurs préférable, en ce cas, de laisser le futur acquéreur libre d'effectuer ses propres aménagements. » En revanche, si certaines réparations sont nécessaires, cela vaut la peine de les effectuer afin d'éviter une négociation à la baisse. Rattrapez les conséquences d'un dégât des eaux, remplacez une latte de parquet abîmée ou un carrelage fendu. « Ces détails ont un effet dévalorisant. Le visiteur se forme l'image d'un bien mal entretenu dont le propriétaire n'a pas pris soin », alerte Arnaud Maxime. Par ailleurs, « présenter un logement propre et en bon état permet, à défaut de vendre plus cher, de vendre plus rapidement », ajoute Éric Massat.

RÉUNIR LES DOCUMENTS

Un certain nombre de diagnostics devant obligatoirement être produits dès la signature de l'avant-contrat, pensez à les réaliser avant même de chercher un acquéreur. Selon la date de construction de votre bien, la zone géographique ou ses équipements, vous devez prévoir un diagnostic de performance énergétique (DPE) et les constats amiante, plomb, gaz, électricité, termites, mэрule ainsi qu'un état des risques et pollution (ERP). Pour une maison, ajoutez le diagnostic relatif à l'installation d'assainissement si celui-ci est individuel. En ...

... appartement, le métrage « loi Carrez » est indispensable. Pensez également à réunir certains documents, par exemple les procès-verbaux des dernières assemblées générales. Enfin, complétez votre dossier en y ajoutant le montant des impôts locaux (taxe foncière et taxe d'habitation), vos dépenses d'énergie et les factures des travaux ou des équipements récents que vous avez fait réaliser ou installer.

TROUVER L'ACQUÉREUR

Vendre sa maison ou son appartement demande beaucoup de disponibilité et exige des nerfs d'acier. Avant même de publier votre annonce, commencez par en parler à votre entourage. Votre acheteur est peut-être plus proche que vous ne l'imaginez. « *J'ai vendu très rapidement mon appartement sans passer d'annonce, se souvient Marie Duret, propriétaire parisienne. Et pour cause, c'est la tante de mon époux qui l'a acheté !* » Si vous habitez en copropriété, affichez votre annonce dans le hall et glissez-la dans les boîtes aux lettres de vos voisins. Encore mieux, parlez-en au gardien ou au concierge de votre immeuble ou des immeubles voisins, ainsi qu'aux commerçants du quartier, qui disposent souvent d'un affichage consacré aux annonces locales. « *Il n'est pas rare qu'un copropriétaire recherche un appartement à proximité, pour lui ou pour un parent* », signale Arnaud Maxime.

RÉDIGER LE CONTRAT

Une fois votre acheteur déniché, et un accord sur le prix trouvé, la transaction se concrétise avec la signature d'un avant-contrat : une promesse ou un compromis de vente. Vous pouvez rédiger vous-même ce document grâce à un modèle type disponible dans le commerce. Mais attention, c'est un contrat complexe qui engage juridiquement les parties. Avoir recours au notaire est vivement recommandé. Il se

ÉLECTRONS LIBRES

En moyenne, les honoraires des agences tournent autour de 4,80 % du prix de vente, d'après Galian, principale caisse de garantie des professionnels de l'immobilier. Toutefois, selon le type de bien, sa localisation ou l'agence chargée de le vendre, les honoraires peuvent varier de 3 à 11 % du prix (étude Homepilot, septembre 2018). Conscients de ces écarts, d'autres professionnels proposent des services similaires. Ainsi, les mandataires immobiliers travaillent-ils en indépendants et à domicile. Ils ont souvent une connaissance très fine de leur marché. Du fait qu'ils sont dépourvus d'agence, leurs honoraires sont moins élevés (3 ou 4 %). Certains notaires ont aussi

développé une activité de transaction immobilière. Leurs honoraires, libres, se situent autour de 3,5 % du prix de vente. Enfin, plusieurs agences en ligne coexistent sur le marché. Certaines facturent une commission au pourcentage, généralement très basse, d'autres un tarif unique, quel que soit le prix de vente du bien (*lire p. 22*).



ISTOCKPHOTO

chargera de réunir tous les documents nécessaires et d'y inclure les clauses indispensables au bon déroulement de la vente : conditions suspensives, clause de substitution d'acquéreur si c'est une société civile immobilière en cours de constitution qui achète, etc. « *Faire appel au notaire permet de gagner du temps, car il identifie immédiatement les problèmes qui pourraient se présenter et retarder la signature définitive*, signale Olivier Clermont, notaire à Paris. *Surtout que le coût de sa rédaction, entre 200 et 300 €, est plutôt raisonnable.* » Enfin, insistez pour percevoir une « indemnité d'immobilisation ». Elle représente généralement 10 % du prix de vente et sera versée sur le compte séquestre du notaire. Une fois le délai de rétractation de 10 jours écoulé, l'acheteur ne pourra plus se dédire sans renoncer à cette somme. ■