

Estimation d'un bien

But d'un agent immobilier pour un appartement ou une maison : déterminer le juste prix pour assurer une vente rapide sans brader le logement.

Impossible de connaître le prix de vente précis d'un logement : il résulte de la rencontre entre une offre et une demande et n'est fixé, au bout du compte, qu'au moment de la signature de la promesse ou du compromis de vente. Ainsi, en tant qu'agent immobilier, vous devez, déterminer un prix qui permet de trouver preneur dans des délais assez courts sans pour autant sous-évaluer la maison ou l'appartement.

Pour calculer le prix de vente d'un bien immobilier, vous commencerez par calculer son prix de revient. Ensuite, vous prendrez en compte les critères liés à l'emplacement et aux caractéristiques de la maison ou de l'appartement. Enfin, vous comparerez la valeur obtenue avec celles d'autres biens immobiliers similaires.

A ces éléments objectifs peuvent s'ajouter des critères plus subjectifs. Un vendeur peut avoir tendance à surestimer le prix de son bien pour des raisons affectives. L'acquéreur, lui, peut faire valoir le fameux coup de cœur, ce sentiment qui va le faire craquer pour cet appartement avec terrasse panoramique ou pour cette demeure à colombages, avec à la clé une acceptation du prix sans négociation.

Les acquéreurs connaissent le marché immobilier

Estimer une maison ou un appartement à sa juste valeur est d'autant plus important que les acheteurs potentiels sont aujourd'hui bien informés. Grâce à Internet, ils peuvent consulter des centaines de milliers d'annonces immobilières, ce qui leur permet de comparer les biens entre eux et de savoir rapidement si tel ou tel appartement ou telle ou telle maison sont « au prix. » Si c'est le cas, l'agent immobilier a de fortes chances de recevoir de nombreux appels.

Toute une série d'indicateurs, d'indices et autres bases de données sont à la disposition des candidats à l'achat immobilier. Ils peuvent connaître la valeur du mètre carré dans telle ou telle ville et tel ou tel quartier. Ils suivent avec attention l'actualité du logement. Résultat : ils n'ignorent rien de la

2

conjoncture. Du coup, ils se montrent très vigilants sur les prix de l'immobilier en général et sur celui du type de bien qu'ils convoitent en particulier. Un vendeur avisé doit prendre ces tendances en compte pour que la transaction puisse se dérouler dans les meilleures conditions.

Avant d'appliquer la méthode par comparaison ou la méthode par capitalisation, vous devez déterminer le prix de revient du logement à vendre. Le moyen : vous ajoutez au prix d'achat les frais annexes comme les droits de mutation, plus les éventuels travaux. Vous n'intégrez pas les intérêts du crédit : ils sont compensés par le fait qu'en devenant propriétaire le vendeur a été logé gratuitement puisque qu'il n'avait pas payé de loyer. Si la vente est conclue sur la base du prix de revient, vous n'avez pas perdu d'argent.

La méthode par comparaison

Une fois le prix de revient obtenu, vous le comparez avec le prix de biens similaires en termes de qualité comme d'emplacement. Vous constaterez que le plus souvent, les prix de vente actuels sont nettement supérieurs au prix de revient de logements achetés il y a quelques années. Et pour cause : en dix ans, l'immobilier ancien a augmenté de près de 130 % en moyenne nationale.

En utilisant cette méthode par comparaison, agissez avec précaution. Certains vendeurs se basent sur les prix de logements similaires et ajoutent un trop fort pourcentage au titre de la marge de négociation. Le prix peut alors devenir trop élevé, ce qui va décourager les acheteurs potentiels.

Aucun logement ne ressemble à un autre. Du coup, chaque appartement, chaque maison affiche une valeur qui lui est propre. Pour l'approcher au plus juste, vous tiendrez compte de nombreux critères, de l'emplacement à l'exposition en passant par l'état général, les travaux à effectuer ou ceux déjà réalisés, etc.

L'emplacement du logement

C'est l'un des principaux critères pour estimer le prix du logement. Il tient compte de l'image de la commune : plus elle est résidentielle, plus le mètre

maison ou l'appartement.

Pour calculer le prix de vente d'un bien immobilier, vous commencerez par calculer son prix de revient. Ensuite, vous prendrez en compte les critères liés à l'emplacement et aux caractéristiques de la maison ou de l'appartement. Enfin, vous comparerez la valeur obtenue avec celles d'autres biens immobiliers similaires.

A ces éléments objectifs peuvent s'ajouter des critères plus subjectifs. Un vendeur peut avoir tendance à surestimer le prix de son bien pour des raisons affectives. L'acquéreur, lui, peut faire valoir le fameux coup de cœur, ce sentiment qui va le faire craquer pour cet appartement avec terrasse panoramique ou pour cette demeure à colombages, avec à la clé une acceptation du prix sans négociation.

Les acquéreurs connaissent le marché immobilier

Estimer une maison ou un appartement à sa juste valeur est d'autant plus important que les acheteurs potentiels sont aujourd'hui bien informés. Grâce à Internet, ils peuvent consulter des centaines de milliers d'annonces immobilières, ce qui leur permet de comparer les biens entre eux et de savoir rapidement si tel ou tel appartement ou telle ou telle maison sont « au prix. » Si c'est le cas, l'agent immobilier a de fortes chances de recevoir de nombreux appels.

Toute une série d'indicateurs, d'indices et autres bases de données sont à la disposition des candidats à l'achat immobilier. Ils peuvent connaître la valeur du mètre carré dans telle ou telle ville et tel ou tel quartier. Ils suivent avec attention l'actualité du logement. Résultat : ils n'ignorent rien de la



carré grimpe. Ce n'est pas faire injure aux habitants Vernaison que de dire que leur ville est moins chère que Charly

Le quartier est logé à la même enseigne. Dans une même ville, les différences selon les secteurs peuvent aller du simple au double. A Vernaison, le mètre carré tourne autour de 2 300€ alors qu'il varie de 2 900€ à 3 200 € à Charly.

L'agrément du quartier, le calme, les espaces verts, la proximité des écoles, des commerces et des services sont autant d'autres éléments à considérer. Idem pour la desserte : un appartement à deux pas du métro ou au pied d'un arrêt de bus vaut forcément plus cher que s'il est mal desservi par les transports en commun. Les maisons situées dans des secteurs ruraux isolés sont les biens dont les prix ont le plus baissé en 2008 et 2009.

Les caractéristiques de la maison ou de l'appartement

Autres critères qui entrent en compte dans le calcul du prix d'un logement : ses différentes caractéristiques. A surface et emplacement comparables, un appartement avec travaux vaut moins cher que s'il est refait à neuf. Plus l'on monte dans les étages, plus la valeur grimpe, surtout si le bien est prolongé par un balcon ou s'il s'ouvre sur une terrasse.

L'absence de commerces à fortes nuisances en rez-de-chaussée constitue un plus. Une maison trop proche d'une importante voie de circulation sera pénalisée du fait des nuisances dues au fort trafic automobile. Dans une même rue, la différence entre la partie la plus ensoleillée et la partie la plus sombre peut, en termes de prix au mètre carré, se chiffrer en centaines d'euros.

En outre, chaque immeuble voit les prix de ses appartements pondérés par l'étage, l'orientation, etc. Pour vous donner une idée, vous pouvez consulter cette grille d'évaluation qui est fournie à titre purement indicatif.

5

Etage	carré moyen
Rez-de-chaussée côté rue	- 15 à - 25 %
1er étage	- 7 %
1er étage avec café ou commerce ouverts tard	- 20 %
Du 3e au 6e étage avec ascenseur	+ 2,5 % par niveau

Situation	Par rapport au mètre carré moyen
Vue sur cour sombre	- 10 %
Vis-à-vis à moins de 10 mètres	- 10 %
Terrasse ou jardin	+ 5 à + 15 %
Double orientation est/ouest	+ 3 à + 5 %
Belle vue (sur la mer, sur un monument, etc.)	+ 5 à + 20 %
Bruit et circulation importants	- 15 à - 20 %

Qualité technique	Par rapport au mètre carré moyen
Logement refait à neuf (électricité, plomberie, isolation, etc.).	+ 15 à + 20 %
Logement à rafraîchir (peinture, petite décoration)	- 5 à - 10 %

Logement à rénover (selon l'ampleur de la rénovation) - 10 à - 30 %

En tant qu'agent immobilier, vous allez, dans votre annonce, proposer un prix que vous aurez calculé au préalable, vue avec votre client vendeur et fait signer un mandat. Si ce tarif séduit les acquéreurs, pas de problème : la transaction suit son cours. Vous faites signer une offre d'achat à l'acquéreur que vous ferez contre signer par le vendeur, une fois d'accord, compromis de vente chez le notaire.

Si l'annonce ne rencontre pas le succès escompté à cause d'un prix trop élevé, vous devez réagir avec rapidité. Prendre rdv avec le vendeur pour lui faire signer une baisse de prix pour rendre le bien plus attractif aux yeux des acquéreurs potentiels. Le prix de vente ne doit pas chuter, mais la différence doit être suffisamment significative pour redonner de l'intérêt au logement mis en vente. Une baisse de 3 à 5 % par rapport à la première offre est en général conseillée, mais ce n'est pas une règle absolue.

Conserver un prix attractif

Attention à ne pas « tuer » commercialement votre bien. Si le vendeur refuse de baisser un prix trop élevé et laissez le bien trop longtemps en vente, les acquéreurs s'en rendront forcément compte. Ils pourraient devenir méfiants et ne plus s'intéresser à la maison ou à l'appartement, soupçonnant par exemple un défaut rédhibitoire.

Autre écueil à éviter : la course à la baisse. Imaginons que le prix est surévalué. Vous ne recevez que des propositions par trop inférieures à la valeur annoncée. En toute logique, votre vendeur les refuse. Evidemment, vous ne vendez pas le bien. Quelques mois plus tard, la nécessité de conclure la transaction devenant plus pressante pour votre vendeur, vous vous alignez sur les prétentions des premiers acquéreurs. Mais vous recevez des propositions à un prix encore inférieur. Il ne voudra pas vendre. Et la machine infernale s'enclenchera, poussant le propriétaire à courir après les acquéreurs en baissant le prix jusqu'à brader le bien, ou à retirer ce dernier de la vente faute de trouver preneur à un prix convenable. Un cas au demeurant rare, mais qui

montre tout l'intérêt de fixer un prix en phase avec le marché pour vendre rapidement votre logement.

Le prix annoncé engage le vendeur et vous

Dans votre annonce, vous vous engagez irrévocablement sur le prix. Si le vendeur accepte une offre écrite, vous êtes lié avec l'acheteur. Si par la suite il reçoit une autre offre cette fois-ci supérieure, il ne peut pas revenir sur une offre d'achat signer et évincer le premier acquéreur. D'autant que celui-ci peut, dans ce cas, entamer une action en justice. Vous l'aurez compris : pour éviter cet écueil, mieux vaut porter une grande attention au calcul du prix du logement.

Vous pouvez aussi consulter le site des notaires en sachant qu'il a entre 5 et 6 mois de décalage

www.immoprix.com.