



COUPLES & ARGENT

- > MARIÉS
- > PACSÉS
- > UNION LIBRE

Réglez vos comptes

IMMOBILIER Vendez,
mais vendez bien !

*Nos conseils pour vendre vite,
au meilleur prix* p.24



VOTRE ÉPARGNE
Comment
serez-vous imposé
*Les nouveautés de la loi
de finances 2014* p.38



N°134 - AVRIL 2014

www.quechoisir.org

EXPERT • INDÉPENDANT • SANS PUBLICITÉ

PLACEMENTS

Investir dans
le vin... avec
modération p.46



ACCIDENTS DE SPORT

Comment vous
faire indemniser
p.32



NOUVELLES MONNAIES

Les virtuelles et
les vertueuses p.52



DOM avion : 6,30€ • TOM : 690 XPF



IMMOBILIER

VENDEZ AU MIEUX

Le rêve de tout propriétaire qui met en vente un bien immobilier est de réaliser la transaction le plus rapidement possible et au meilleur prix. Nos conseils.

Le vent est en train de tourner pour les vendeurs de biens immobiliers. La baisse annoncée des prix a permis aujourd'hui aux acquéreurs de reprendre la main.

Moins nombreux sur le marché, ils sont davantage en position de force pour négocier. Selon l'indicateur de tension immobilière mis en place par le site d'agents immobiliers MeilleursAgents.com, la France compte ainsi, en moyenne, début 2014, 0,8 acheteur pour un vendeur dans les grandes villes et 0,5 acheteur pour un vendeur dans le reste de la France.

Dans le même temps, des éléments restent favorables aux vendeurs : des taux de crédit bas générant du pouvoir d'achat aux acheteurs, une fiscalité des plus-values imposables allégée pendant quelques mois encore. Si vous envisagiez de vendre, le moment est donc peut-être venu de concrétiser votre projet. Pour cela, le choix qui s'offre est le suivant : vous charger seul de l'opération ou la confier à un professionnel de l'immobilier.

Les taux de crédit bas sont favorables aux vendeurs



> VENDRE SOI-MÊME

Partant du principe selon lequel on n'est jamais aussi bien servi que par soi-même, vous avez décidé de vendre votre bien en vous passant des services d'un intermédiaire. Pour que votre quête d'un acheteur solvable soit couronnée de succès, il va falloir agir comme un professionnel en étant très réactif. Si votre annonce ne déclenche pas d'appel ou peu de visites, ou qu'aucune offre sérieuse ne vous est faite, il faut procéder sans tarder aux réajustements nécessaires (baisse de prix significative, rédaction d'une nouvelle annonce mettant davantage en avant les points forts du logement, nouvelles photos si les précédentes étaient de mauvaise qualité, « relooking » de votre bien...).

ILLUSTRATIONS : RÉMI MALINGREY

► VENDRE LIBRE

Mieux vaut vendre un logement libre que déjà occupé par un locataire. En effet, il est courant de dire que le prix d'un bien vendu occupé subit une décote. Le montant de celle-ci dépend du temps du bail restant à courir (la décote sera d'autant plus importante qu'il faudra attendre longtemps pour avoir la possibilité de libérer le logement), du montant du loyer (la décote sera plus faible si le loyer correspond à celui du marché), ou encore de l'âge et des revenus du locataire (les locataires âgés de soixante-dix ans et disposant de faibles ressources bénéficient en effet d'une protection particulière). C'est pourquoi, lorsque cela est possible, il est préférable de présenter à la vente un bien libre et, s'il est occupé, d'attendre la fin du bail afin de délivrer un congé pour vente au locataire (qui dispose alors d'un droit de préemption).

Précisons également que s'il n'existe pas à proprement parler de saisonnalité des ventes, il est vrai que les appartements familiaux sont plus recherchés à l'automne et au printemps par les familles qui souhaitent déménager l'été. La tendance est moins marquée pour les petites surfaces qui trouvent preneurs tout au long de l'année. Quant aux maisons de campagne, mieux vaut les mettre en vente au printemps.

► FIXER LE JUSTE PRIX

Déterminer la vraie valeur de son bien est l'opération la plus délicate et la plus difficile pour un vendeur qui a naturellement tendance à surestimer le prix de son logement. Mais, surévalué, un bien risque de rester longtemps à la vente, suscitant la méfiance des candidats acquéreurs, alors que, proposé dès le départ au prix du marché, un logement se vend en trente jours environ. Pour s'approcher au plus près de ce prix du marché, plusieurs moyens peuvent être mis en œuvre simultanément :

- la consultation des sites Internet proposant une estimation gratuite en ligne à partir des caractéristiques de votre bien (*voir ci-contre*), la visite, en vous présentant comme un acquéreur potentiel, de logements similaires pour vous faire une idée des prix pratiqués par la concurrence, faire appel à un agent immobilier ou à un notaire afin de procéder sur place à une évalua-

*Les sites
d'estimation gratuite*
www.meilleursagents.com
www.pap.fr
www.lacoteimmo.com

tion. Quant aux prix au mètre carré par ville ou par arrondissement régulièrement publiés dans la presse, concernant par définition des ventes réalisées plusieurs mois auparavant de biens qui ne possèdent pas forcément les mêmes caractéristiques que le vôtre, ils ne peuvent donner que des indications approximatives et des estimations moyennes. Il est évident que, dans un même immeuble, l'appartement défraîchi et sombre situé en rez-de-chaussée ne se négocie pas au même prix que l'appartement rénové et lumineux du cinquième étage.

Faire appel à un expert immobilier rémunéré pour ce travail est le moyen le plus sûr de s'approcher au plus près du juste prix.

Le journal *De particulier à particulier* propose, pour sa part, une prestation payante d'évaluation d'appartements et de maisons; le site des notaires de Paris (www.notaires.paris-idf.fr, rubrique Immo Notaires Argus) permet, moyennant quelques euros, de comparer, dans la région parisienne, le prix envisagé avec ceux de biens vendus à proximité. Toutefois, « *il faut renoncer à l'idée d'un prix parfait dès le départ*, met en garde le président du site MeilleursAgents.com Sébastien de Lafond, *l'important est d'afficher un prix qui déclenche des appels et des visites*, précise-t-il, en ajoutant que *si le vendeur ne reçoit aucun appel après la diffusion de son annonce, cela signifie que le prix est trop élevé de 7 à 10 %* ».

► BIEN PRÉPARER VOTRE DOSSIER

N'attendez pas le dernier moment pour faire établir les diagnostics immobiliers (réunis dans un « *dossier de diagnostic technique* ») que vous êtes tenu de fournir dès la promesse de vente. Mieux vaut, sur ce point, devancer les demandes des candidats acquéreurs. Actuellement, ces documents sont au nombre de neuf : diagnostic de performance énergétique (DPE), constat de risque d'exposition au plomb si l'immeuble a été construit avant 1949, diagnostic amiante lorsque le permis de construire a été délivré avant le

Le plus sûr est de faire appel à un expert immobilier rémunéré qui évaluera votre bien



> Gare aux mètres carrés fantômes !

Ça y est, vous avez signé l'acte authentique chez le notaire et encaissé le prix de la vente, éventuellement diminué du montant de l'impôt sur la plus-value.

Vous pensez maintenant être arrivé au bout de vos peines et faites des projets avec la somme perçue. Pourtant, ce bel optimisme doit être nuancé lorsque le bien vendu était en copropriété. En effet, dans cette hypothèse, vous avez dû remettre une attestation de superficie « loi Carrez » à l'acquéreur. Qui a tout intérêt, une fois les clés du bien en sa posses-

sion, de vérifier que le nombre de mètres carrés annoncé correspond bien à la réalité. Car, s'il découvre une erreur de plus de 5 %, il est en droit de vous réclamer pendant un an après la signature de la vente, la restitution d'une somme proportionnelle aux mètres carrés manquants. Et cela, même s'il avait une parfaite connaissance, avant la vente, de la superficie exacte du bien acheté, le droit de l'acheteur n'étant pas conditionné à l'existence d'un préjudice [Cour de cassation,

3^e chambre civile, 5 décembre 2007, pourvoi n° 06-19.676]. En revanche, n'espérez pas percevoir un supplément de prix sur la base de la loi Carrez lorsque, au final, la superficie du bien s'avère supérieure à celle indiquée dans l'acte de vente : la protection instituée par ce texte ne joue qu'en faveur de l'acquéreur. Moralité : pour ne pas être contraint de rembourser une partie du prix à l'acquéreur, veillez au bon établissement du certificat loi Carrez, au besoin en confiant cette tâche à un géomètre-expert. Et si vous réutilisez un ancien mesurage, assurez-vous que le logement n'a pas subi de transformations depuis son établissement de nature à réduire la surface « Carrez ».

1^{er} juillet 1997, états des installations intérieures de gaz et d'électricité pour les installations réalisées depuis plus de quinze ans, diagnostic termites si le bien est situé dans une zone à risques, diagnostic de l'installation d'assainissement non collectif dans les zones non reliées au tout-à-l'égout, état des risques naturels, technologiques et sismiques si le bien est situé dans une zone couverte par un plan de prévention de ces risques, certificat de superficie « Loi Carrez » (uniquement pour les biens constituant des lots de copropriété). Commencez par recenser les diagnostics déjà en votre possession, toujours en cours de validité. Sinon, sachez que vous pouvez établir vous-même le diagnostic d'état des risques naturels, technologiques et sismiques, ainsi que le certificat « Loi Carrez ». Pour ce dernier, attention cependant aux risques encourus en cas d'erreur de calcul (voir encadré ci-contre).

Pour les autres, il vous faudra faire appel à un diagnostiqueur certifié (liste disponible sur le site www.lafidi.fr). Il est courant pour ces professionnels de proposer des forfaits englobant plusieurs diagnostics. Vérifiez toutefois que l'on ne vous propose pas un prix cassé pour la réalisation de diagnostics dont vous n'avez pas besoin, par exemple un diagnostic plomb si votre bien est situé dans un immeuble construit après 1949. N'oubliez pas, non plus, de préparer des copies des documents suivants, indispensables dès le début de la négociation pour permettre aux candidats acquéreurs de se faire une idée des impôts et charges qu'ils auront à supporter : taxe foncière, taxe d'habitation, procès-verbaux des assemblées générales des trois dernières années, quatre derniers relevés de charges...

► RÉDIGER ET DIFFUSER L'ANNONCE

Il va de soi que pour séduire des candidats acquéreurs motivés, votre annonce doit être bien présentée, claire, précise. Il est recommandé de donner un maximum d'informations, en utilisant des termes objectifs et en évitant certains qualificatifs tels que « coquet », laissant supposer que l'appartement est minuscule ou encore « atypique » incitant à penser qu'il est biscornu et difficile à meubler. Accompagner le texte de photos – si possible de qualité – déclenche plus facilement les visites. Et joindre un plan du logement permet aux acheteurs potentiels de visualiser le bien et de s'y projeter.

VENDRE AUX ENCHÈRES

Un bon plan ?

Vous avez l'esprit joueur et le cœur solide? Dans ce cas, pourquoi ne pas envisager de vendre votre bien aux enchères organisées par les notaires (à ne pas confondre avec les ventes à la barre du tribunal à la suite d'une saisie immobilière)?

L'intérêt du recours à ce mode de vente, pour lequel l'acquéreur ne bé-

néficie ni d'un délai de rétractation, ni d'un délai d'obtention d'un prêt, est la rapidité (à Paris, compter environ 3,5 mois entre le moment où un notaire est chargé de la vente et celui où le vendeur reçoit son chèque de paiement). L'opération permet également de mettre en concurrence plusieurs acquéreurs et donc de faire monter les enchères. « *Il n'est pas rare, lors des ventes que*

nous organisons à la Chambre des notaires de Paris, que dix à cinquante personnes, voire plus, déposent un chèque de consignation pour pouvoir enchérir sur la vente d'un bien », indique Christine Duru, responsable des ventes par adjudication à la Chambre des notaires de Paris. Mais « *cet engouement des acquéreurs vise surtout les ventes de logements situés dans la capitale* », reconnaît-elle. De

plus, les résultats d'une vente à l'autre sont aléatoires. Le risque pour le vendeur est de voir son bien adjudgé à un prix inférieur à celui espéré, voire qu'il n'y ait pas d'acheteur. Pour éviter la première situation, il est possible de fixer un « *prix de réserve* », c'est-à-dire un prix plancher en-dessous duquel le vendeur n'accepte pas de vendre. C'est une question de stratégie dont il devra débattre avec le notaire chargé de la mise en vente aux enchères du bien et de la rédaction du cahier des charges, lequel peut prévoir que

tous les frais de l'opération seront payés par l'acquéreur. Ajoutons qu'entre les ventes aux enchères et la négociation classique, il existe aussi le service Immo-Interactif®, mis en place depuis quelques années par la Chambre des notaires. Ce service permet de vendre un bien en quarante-cinq jours par un appel d'offres en ligne dont le déroulement est sécurisé par le notaire.

Pour en savoir plus

- www.encheres-paris.fr
(ventes organisées à Paris)
- www.immobilier.notaires.fr
(ventes organisées dans les centres régionaux et service Immo-Interactif)

Vous n'oublierez pas d'indiquer dans votre annonce la mention obligatoire du classement énergétique de votre logement – autrement dit la consommation de chauffage – résultant du DPE (diagnostic de performance énergétique) en ne perdant pas de vue qu'un logement économe en énergie se vend plus cher qu'un logement énergivore.

Une fois votre annonce rédigée, choisissez le bon canal de diffusion. Publiez-la sur un site Internet à forte audience, les plus connus étant le site gratuit www.leboncoin.fr et celui du journal *De particulier à particulier*, dont l'audience est notamment significative à Paris et en région parisienne. Ce dernier site est payant mais dispose d'un service client qui accompagne les vendeurs. Si votre bien se situe en province, publiez également votre annonce gratuitement sur le site de votre quotidien régional, *Ouest-France* ou *La Voix du Nord*, par exemple.

► VALORISEZ VOTRE INTÉRIEUR

Il est admis de dire qu'un candidat acquéreur se forge une opinion dès les quatre-vingt-dix premières secondes de la visite. C'est pourquoi, après avoir soigné la présentation de votre annonce, vous devez agir de même pour votre bien. Un logement sale ou en mauvais état, dont les

pièces sont transformées en débarras ou encombrées de photos ou bibelots vieillots, ne déclenchera certainement pas le « *coup de cœur* » des visiteurs. Se lancer dans un grand ménage de printemps, désencombrer les pièces et les alléger des objets trop personnels mettra le logement en valeur et permettra aux candidats acquéreurs de se sentir déjà chez eux (et pas chez vous). S'il est déconseillé d'entreprendre des travaux

Soigner l'annonce et mettre le logement en valeur sont essentiels

importants avant de vendre (mais les acheteurs potentiels apprécieront néanmoins que vous leur présentiez des devis chiffrés), effectuez les petits travaux d'entretien et de finition que

vous remettez à plus tard (réparation du robinet qui fuit, remplacement d'un carreau cassé ou encore coup de peinture blanche de « *propreté* »...). Des émissions de télévision ont rendu populaire le « *home staging* », la mise en scène de votre logement, entraînant la multiplication d'agences spécialisées dans la valorisation des biens proposés à la vente. L'objectif affiché est de vendre rapidement au meilleur prix possible grâce à l'accent mis sur les points forts du logement. Si vous voulez recourir aux services de l'une d'entre elles, demandez, avant de vous engager, un devis précis et des références de missions déjà ré-

Les obstacles légaux à la vente

La loi a prévu certains cas où l'acquéreur a le droit de revenir sur sa signature sans rien devoir au vendeur.

Le droit de rétractation

Une fois le compromis signé, vous devez vous dépêcher d'en envoyer un exemplaire à l'acquéreur par lettre recommandée avec avis de réception. Cette formalité, qui peut paraître inutile, est en fait absolument indispensable pour faire courir le délai de sept jours pendant lequel l'acquéreur non professionnel peut, sans motif, revenir sur sa décision d'acheter. Le vendeur n'est donc certain de l'accord de l'acheteur qu'une fois ce délai, qui court à partir du lendemain de la première présentation de la lettre recommandée avec AR notifiant l'acte, expiré. Encore faut-il que des conditions suspensives n'aient pas été prévues dans le compromis.

La non-réalisation des conditions suspensives

La présence de conditions suspensives est courante dans les compromis de vente. La plus répandue est celle liée à l'obtention d'un crédit destiné à financer l'achat du bien. Il est important de bien fixer dans l'avant-contrat les conditions de cet emprunt (montant, durée, taux d'intérêt maximal) et d'imposer un délai maximal à l'acheteur pour l'obtenir (la loi accorde un délai minimal d'un mois à l'acquéreur, souvent porté à quarante-cinq jours dans les compromis).

Si la banque refuse de consentir un crédit correspondant aux caractéristiques ainsi prévues, la condition d'obtention du prêt n'est pas réalisée et la vente n'a pas lieu. Le vendeur doit partir à la recherche d'un nouvel acquéreur sans aucun dédommagement pour le temps perdu, sauf à prouver un refus de complaisance de la banque (difficile à établir). C'est pourquoi, lorsqu'on a le choix, mieux vaut conclure avec un candidat qui s'engage à payer comptant. On n'oubliera pas, alors, d'indiquer dans le compromis, la renonciation de l'acheteur à toute condition suspensive d'obtention d'un prêt au cas où il déciderait finalement de recourir à un crédit. Il est déconseillé aux vendeurs d'accepter une condition suspensive de vente par l'acheteur d'un autre bien pour financer l'acquisition, sauf à la limiter dans le temps. Le danger étant le même que pour la condition suspensive d'obtention d'un prêt. Si l'acquéreur n'arrive pas à vendre, la condition ne se réalise pas et le vendeur doit tout reprendre à zéro.

QUESTIONS À...



D.R.

Laetitia CARON

Directrice générale de PAP, annonces immobilières
De particulier à particulier

Que Choisir Argent : Quelle tendance des prix immobiliers observez-vous actuellement sur le territoire ? Quels sont les délais moyens de transactions et la marge de négociation des biens ?

Laetitia Caron : Il faut distinguer les zones urbaines et semi-urbaines pour lesquelles la tendance des prix est à la stabilité, des zones rurales où l'on observe des variations à la baisse. Fin décembre, la marge de négociation était en moyenne de 4,7 % pour les appartements et de 5,25 % pour les maisons. Quant au délai moyen de transaction entre particuliers, il se situe selon les indicateurs PAP aux alentours de huit semaines en zones urbaines et semi-urbaines et de plusieurs mois en zones rurales.

QCA : Faut-il alors indiquer dans son annonce un prix augmenté de la marge de négociation anticipée ?

Laetitia Caron : Dans un marché tendu, nous conseillons, par expérience, d'éviter une marge de négociation qui peut vite devenir un point de blocage. Aujourd'hui,



les candidats acquéreurs, très documentés sur les prix grâce à Internet et les dossiers spéciaux « immobilier » des magazines, ont la capacité d'apprécier si celui demandé est en rapport avec le marché. Lorsque c'est le cas, ils font rarement une offre inférieure. Se mettre au prix du marché dès le départ permet donc au vendeur de gagner du temps.

QCA : Quels conseils pratiques pouvez-vous donner pour bien rédiger son annonce ?

L.C. : Pour donner aux candidats acquéreurs l'envie d'appeler, l'annonce doit comporter non seulement les informations fondamentales sur le bien, comme le nombre de pièces, de chambres, la présence d'une cuisine séparée ou ouverte, le type de chauffage, la présence d'annexes, etc., mais également les points forts du logement en fonction de la « cible » – par exemple les écoles proches si le logement est plus adapté pour une famille avec enfants – le tout sans noyer le lecteur sous des

informations superflues. Beaucoup d'annonceurs hésitent à préciser le prix : c'est une erreur car c'est le critère de recherche le plus utilisé et cela peut laisser croire que le bien est cher ou surcoté. À cet égard, mieux vaut indiquer un prix rond, le plus souvent utilisé pour les critères de tri : un prix de 302 000 € fait passer le vendeur à côté des candidats acheteurs ayant indiqué un budget maximal de 300 000 €. De même, il ne faut pas omettre la surface du bien, autre critère de recherche : les annonces sans indication de surface, qui peuvent faire penser que le logement est petit, sont moins vues. Dans tous les cas, l'annonce doit être honnête et objective sans chercher à sur-vendre le bien afin de ne pas générer de déception à la visite.

QCA : Et pour bien organiser les visites en évitant les simples curieux ?

L.C. : Outre les classiques conseils de rangement et de désencombrement du logement, il est recommandé de prévoir des

« Aujourd'hui, les candidats acquéreurs, très documentés sur les prix, ont la capacité d'apprécier si celui demandé est en rapport avec le marché ».

visites à des heures où le vendeur sera entièrement disponible pour répondre aux questions des visiteurs sans être perturbé par les aléas de la vie de famille. Les visites groupées sont à éviter. Il est bon, après un premier tour de présentation des différentes pièces, de laisser le candidat acquéreur circuler librement à l'intérieur du logement pour lui permettre de s'y projeter. Il y a peu de visites de simples curieux ; demander, lors de la prise de rendez-vous, le nom et les coordonnées de son interlocuteur est suffisamment dissuasif. Cela permet aussi de recontacter les candidats acquéreurs pour suivi ou pour les informer d'une baisse du prix. Il est nécessaire également de bien préparer en amont toutes les informations que le visiteur peut demander ; c'est

là aussi que se fait la différence avec une vente par l'intermédiaire d'un agent immobilier, lequel a une moins bonne connaissance des lieux que le propriétaire vendeur vivant sur place. Ce dernier doit aussi savoir mettre de côté la part d'affect qu'il porte à son logement afin d'entendre les critiques des visiteurs. Celles-ci masquent souvent un intérêt pour le bien et peuvent constituer un premier signal de négociation. Enfin, nous conseillons de remettre aux visiteurs un petit dossier de synthèse rappelant les caractéristiques du bien. Quant à créer une adresse mail spécifique pour sa recherche, cela permet surtout de ne pas voir sa boîte mail principale inondée de propositions de prestataires divers et variés.

alisées. Le coût de la prestation doit être en rapport avec le prix de vente de votre bien (de 1 à 3 %). Attention néanmoins : un « home stager » digne de ce nom doit tirer parti de l'existant, en complétant, si nécessaire, avec quelques accessoires. Méfiance donc s'il veut transformer votre espace en un « show room » des dernières tendances en matière de décoration.

Le prix de la prestation doit être compensé par une vente rapide

► INDISPENSABLE : LE NOTAIRE

Un candidat sérieux présentant un solide dossier de financement vous a remis une offre ferme d'achat à un prix qui vous convient ? Il ne vous reste donc plus qu'à concrétiser cet accord en signant un avant-contrat. Pour cela, vous avez le choix entre deux formules : la « promesse unilatérale de vente » ou la « promesse synallagmatique

de vente », appelée « compromis ». La promesse lie surtout le vendeur, alors que le compromis engage de façon équivalente vendeur et acheteur. Il faut donc privilégier cette formule, tout comme le recours à un notaire pour le rédiger. En effet, son intervention permet de « sécuriser » la vente : le vendeur non professionnel n'a pas une connaissance aussi fine que lui des subtilités du droit en la matière, comme le délai de rétractation de l'acheteur ou les différentes conditions suspensives (voir encadré p. 28), dont la non-réalisation permet à l'acquéreur de renoncer à la vente en récupérant son indemnité d'immobilisation (5 à 10% du prix de vente versé lors de la signature du compromis). Généralement, le notaire ne réclame pas d'honoraires spécifiques pour établir le compromis dès lors que la vente est finalisée dans son étude (l'acte définitif de vente, l'« acte authentique » établi par le notaire, reprenant le plus souvent en grande partie les termes du compromis).