



Parce que la vie est belle après 50 ans

N° 25 - JUILLET/AOÛT 2018  
2,90 €

# + de Pep's

magazine

## DÉTOX ANTI-SUCRE

La solution pour réguler son appétit et mincir plus facilement

**LE GOÛT DE L'ÉTÉ!**  
Des idées pour cuisiner autrement les tomates

Bruit, clôtures, arbres, vues...

**VOISINAGE**  
Éviter et gérer les conflits

**SÉCHERESSE, PLUIE...**  
Un jardin à toute épreuve  
Notre sélection de plantes qui résistent à tout !

Balades en  
Provence verte

**STOP AUX TROUBLES DIGESTIFS !**  
Les bons réflexes pour se sentir bien après les repas

**35 PAGES**  
**VOS DROITS AU QUOTIDIEN**

Les meilleurs experts pour faciliter vos démarches

- \* **Malus-bonus, réversion... Fusion Agirc-Arrco CE QUI VA CHANGER POUR VOTRE RETRAITE**
- \* **Tutelle, curatelle : quelles différences ?**
- \* **Vendre un bien vite et bien**
- \* **Contester une facture d'électricité**
- \* **Louer une voiture : tous les bons plans**

**DÉCO**  
**Rénover ses petites surfaces**

M 05685 - 25 - F : 2,90 € - RD





# VENDRE VITE ET BIEN

Trouver le bon acquéreur, savoir s'il faut baisser son prix, de combien, peaufiner son annonce, s'adresser à un professionnel : une bonne vente, cela s'organise. Voici comment s'y prendre.

Par Pauline Clément

## NOS EXPERTS



**Laetitia Caron**

directrice générale  
de pap.fr



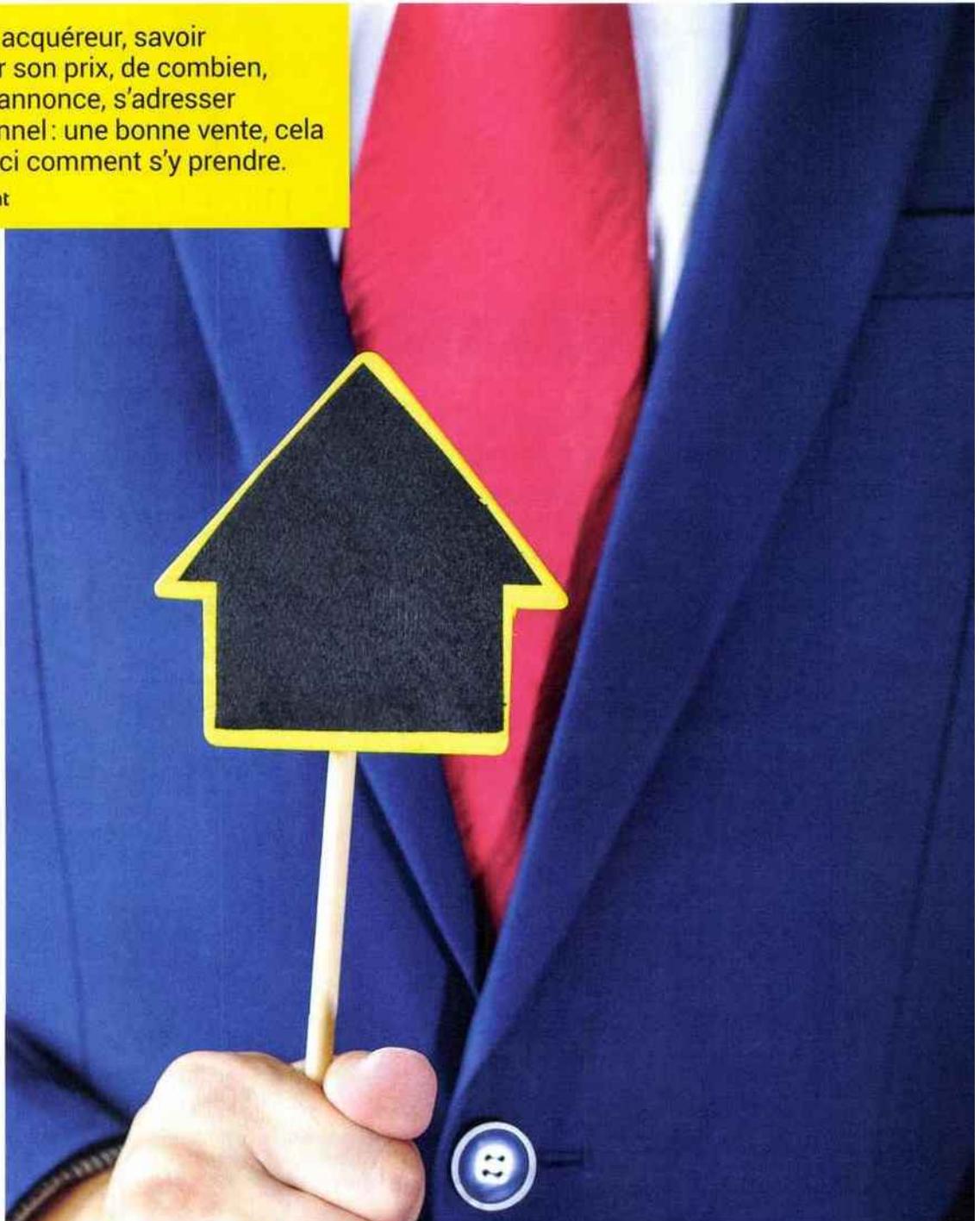
**Philippe Jean**

délégué régional  
Square Habitat  
à Bordeaux



**Michel Léchenault**

responsable  
éditorial de SeLoger





## À LA MISE EN VENTE

### Ne pas surévaluer son bien

Les annonces sur Internet ou dans les journaux présentent les prix espérés par les vendeurs, et non ceux réellement obtenus. Ne vous y fiez pas pour fixer votre prix. Mieux vaut consulter quelques agents immobiliers ou notaires du quartier, qui estimeront gratuitement votre logement dans l'espoir de se voir confier la vente. Gare à ceux qui sont trop optimistes pour vous inciter à leur confier votre bien, au risque de vous obliger par la suite à revoir vos prétentions à la baisse. Appuyez-vous également sur la base de données Patrim, sur [impot.gouv.fr](http://impot.gouv.fr) (allez dans votre espace personnel avec vos identifiants fiscaux, rubrique "Données publiques").

Mais maniez les chiffres avec précaution, car de grands écarts peuvent exister entre un rez-de-chaussée en mauvais état et la même superficie bien agencée en étage élevé avec ascenseur. Autre piste : le site [pap.fr](http://pap.fr) donne accès gratuitement à une estimation en ligne d'après les caractéristiques de votre bien et à une carte rassemblant des exemples de transactions récentes.

### Ajuster la marge de négociation

*« Une fois déterminée la valeur réelle du bien, vous pouvez la majorer légèrement, pour tenir compte du fait que les acquéreurs aiment négocier une petite réduction. Mais n'allez pas au-delà de 10 000 à 15 000 euros pour un bien de moins de 300 000 euros (20 000 à 25 000 euros au-delà), car un prix affiché trop élevé dissuade d'appeler ou de venir visiter »,* précise Frédéric Violeau, notaire à Caen.

### Présenter le logement sous son meilleur jour

Faites les petites réparations peu onéreuses – changer le joint du robinet qui fuit, remplacer le lavabo ébréché, repeindre la porte abîmée, etc. – pour ne pas donner l'impression d'un bien en mauvais état. Cela pourrait décourager ou fournir des arguments pour négocier le prix. Videz les placards, éliminez quelques meubles et les objets trop personnels pour donner une impression d'espace et permettre aux acheteurs potentiels de se projeter.

### Préparer un dossier administratif

Regroupez les informations qui seront inévitablement demandées. Vous

gagnerez du temps et ne donnerez pas l'impression d'avoir quelque chose à cacher. Avis de taxes d'habitation et foncière, montant des charges de copropriété, derniers PV d'assemblée générale mentionnant les travaux prévus et procédures en cours, diagnostics techniques obligatoires, établissements scolaires du secteur : assemblez le tout. *« Pour vendre un bien en indivision, il est indispensable de vous rapprocher d'un notaire qui saura vous conseiller sur les dispositions à prendre »,* rappelle également Philippe Jean, délégué régional chez Square Habitat à Bordeaux.

### Être rationnel lors des visites

*« Ne vous extasiez pas sur votre cuisine équipée ou votre déco : l'acheteur ne partage pas forcément vos goûts. Présentez les atouts objectifs de votre bien – quartier, copropriété en bon état, etc. –, de son environnement, et ce qui le différencie des autres, comme le calme »,* conseille Philippe Jean. Ne vous montrez pas fermé à toute négociation.

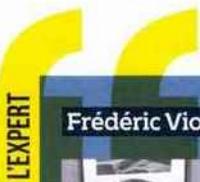
## UN OU DEUX MOIS APRÈS LA MISE EN VENTE

### Réagir sans tarder

Vous recevez peu d'appels téléphoniques et de visites, pourquoi ? *« Cela peut être normal dans une petite ville ou en milieu rural, où les délais de vente sont longs et où il n'est pas rare d'attendre plusieurs mois. En revanche, c'est surprenant dans une grande agglomération où le marché immobilier est dynamique »,* remarque Laetitia Caron, directrice générale de [pap.fr](http://pap.fr). Il vous faut modifier votre stratégie. C'est aussi le cas si vous avez de nombreuses visites, mais aucune offre.

### Améliorer la qualité de votre annonce

Modifiez votre annonce mise en ligne sur un site de vente entre particuliers. *« Cela vaut parfois la peine de faire appel à un vrai photographe. Pour 500 euros environ, vous aurez des photos de très bonne qualité »,*



**Frédéric Violeau, notaire à Caen**



## « Attention à la solvabilité de votre acquéreur ! »

La vente que vous espériez avoir conclue n'aura pas lieu si l'acquéreur, après avoir signé la promesse de vente, se désiste, notamment parce qu'il n'a pas obtenu son prêt. C'est pourquoi il est important, avant de signer

l'avant-contrat, de s'enquérir de son plan de financement et, si possible, du montant de ses revenus. Cela donne une indication sur ses chances d'obtenir son crédit. Si vous avez le choix entre plusieurs offres et que vous êtes pressé de vendre, il est ainsi parfois plus prudent de préférer celle qui émane de l'acheteur le plus solvable et le plus sérieux, même si ce n'est pas toujours la plus généreuse.



conseille Michel Léchenault, responsable éditorial du site SeLoger. Attention également aux textes trop élogieux qui occasionnent la déception. Si le logement est situé dans une commune méconnue, faites référence à la ville la plus proche dans l'annonce. Mieux vaut privilégier un site ou un journal d'audience nationale, consulté aussi par les amateurs de résidences secondaires et les personnes qui cherchent à emménager dans la région. Dernière technique : accroître la visibilité de l'annonce. Sur leboncoin.fr, il suffit d'en modifier un mot pour la faire remonter gratuitement. Sinon, vous pouvez souscrire des options entre 15 et 99 euros, afin qu'un automate la place régulièrement en première page ou en haut de

liste. Sur pap.fr, ces options sont facturées entre 9 et 30 euros.

### Réviser le prix

« Souvent, le bien a été correctement estimé, mais la marge de négociation prévue est trop élevée. Les acheteurs ne tentent pas de discuter le prix, car ils n'ont pas l'espoir de le faire assez baisser », avertit Laetitia Caron. Si vous vous êtes fourvoyé sur l'estimation, les candidats acquéreurs ne s'arrêteront pas sur votre annonce. Refaites le tour des professionnels pour savoir de combien baisser.

### Confier la vente à un agent immobilier ou à un notaire

Si vous avez jusque-là tenté de vous occuper de la vente tout seul, vous

toucherez d'autres acquéreurs potentiels et votre bien sera peut-être mieux mis en valeur si vous faites appel à un agent immobilier ou à un notaire. Les professionnels savent rassurer et négocier. Confier un mandat exclusif à l'un d'entre eux pour deux ou trois mois – pas plus – peut l'inciter à s'investir davantage, en matière de publicité notamment.

Mais il vous sera interdit de vendre par vous-même. Moins contraignant, un mandat simple peut rester efficace si votre logement est situé dans un secteur porteur. Les honoraires représentent en général 4 à 6 % du prix de vente. Ils peuvent parfois se négocier.

### Gérer les intermédiaires

Si vous aviez déjà confié la vente de votre logement à un ou plusieurs professionnels, faites le point avec eux pour identifier le problème. Rien ne vous interdit, si vous n'êtes plus tenu par un mandat exclusif, de leur retirer la vente pour la confier à un autre, qui sera peut-être plus actif, mieux implanté dans le quartier, qui connaîtra mieux l'immeuble (certains syndicats font également des transactions), etc.

Ce qu'il faut éviter ? Confier votre bien à trop d'agences. Aucune ne s'impliquera vraiment, et vous donnerez l'impression aux acquéreurs qu'il ne se vend pas car c'est une "mauvaise affaire".

## DES PHOTOS QUI FONT ENVIE

1. Prenez-les par une journée ensoleillée, à l'heure où le logement est le plus lumineux.
2. Photographiez les volumes, avec le maximum de recul dans les pièces. C'est le plus important.
3. Soignez la première photo de votre annonce. Il faut qu'elle montre le principal atout de votre bien pour retenir l'attention. Il faut, en outre, qu'elle donne

- envie de cliquer pour voir les autres prises de vue.
4. Présentez un logement rangé, le jardin bien entretenu et la vue, quand elle est dégagée.
5. Ne lésinez pas sur le nombre de photos : au moins six. Inutile de photographier sous toutes les coutures votre cheminée ou votre baignoire, mais un joli balcon est un atout à dévoiler.



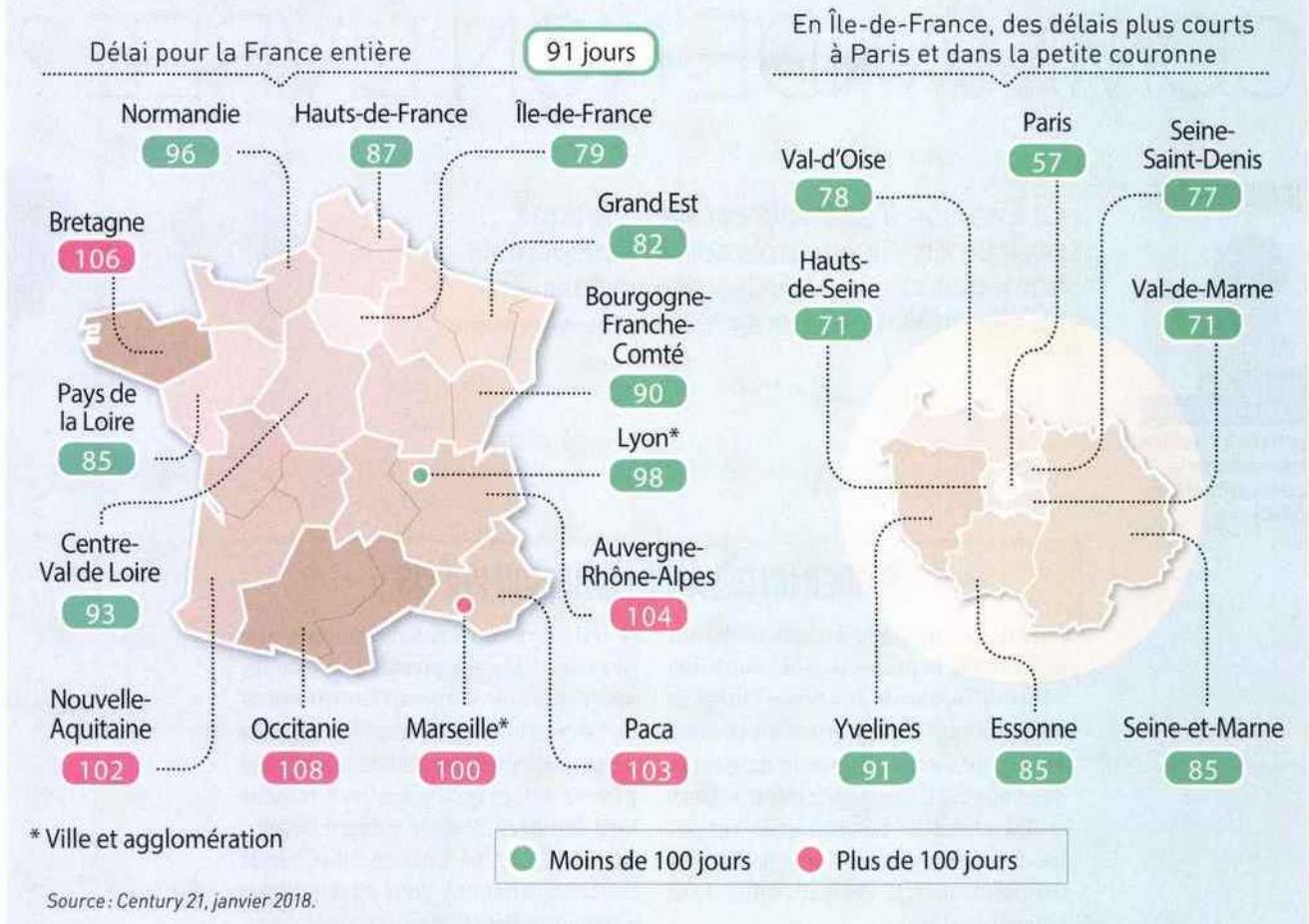
### SI VOUS N'ARRIVEZ PAS À VENDRE

#### Retirer le bien de la vente pour quelques mois

Si votre annonce a été trop vue sur Internet, retirez-la pour repartir sur de nouvelles bases : nouveau prix, nouvelles photos, nouvelle annonce... Idéalement, remettez en vente au printemps ou à l'été, les meilleures saisons pour l'immobilier : les biens semblent plus lumineux, et les acheteurs peuvent plus facilement planifier un changement d'école.



## NOMBRE MOYEN DE JOURS ENTRE LA MISE EN VENTE ET LA SIGNATURE D'UN COMPROMIS



### Faire appel à une société de "home staging"

Ces professionnels regorgent de petites astuces qui donnent à peu de frais une autre allure à votre logement. « Pour un budget d'environ 2 000 euros pour deux ou trois pièces, le résultat est parfois spectaculaire », observe Michel Léchenault. Mais n'engagez pas de gros travaux, trop difficiles à rentabiliser.

### Penser aux ventes immobilières interactives

Orchestrées par les notaires sur leur site immobilier.notaires.fr (rubrique "Immo-Interactif"), elles permettent

de retenir l'offre d'achat qui vous convient le mieux en quarante-cinq jours. Le notaire estime le bien – vous pouvez prévoir un prix plancher en deçà duquel la vente n'aura pas lieu –, diffuse l'annonce sur Internet avec le dossier technique complet (diagnostics, etc.), fait visiter et sélectionne les acquéreurs potentiels.

Le jour J, le bien est mis aux enchères pendant vingt-quatre heures sur Internet. Reste ensuite à signer le compromis avec l'acheteur sélectionné, puis la vente. Le notaire prendra les mêmes honoraires de transaction que ceux de la voie classique.

### + BON À SAVOIR PROFITER DE LA PLUS-VALUE

→ La plus-value sur la résidence principale n'est pas imposée. Pour les autres biens, attention à la date de signature de la vente ! À partir de 6 ans de propriété, mieux vaut signer après la date anniversaire de l'acquisition. Vous bénéficierez ainsi chaque année d'un abattement plus important pour calculer l'impôt et les prélèvements sociaux. Pour les éviter, attendez respectivement 22 ans et 30 ans de propriété du bien.