

VENDRE SEUL : QUELS RISQUES PRENEZ-VOUS ?

Il y a trois façons de vendre son bien immobilier : avec un notaire, un agent immobilier ou de particulier à particulier. Comme la prestation des intermédiaires entraîne des frais, il est légitime pour un vendeur de se demander s'il y a de vrais avantages à demander les services d'un intermédiaire et, a contrario, si une vente directe comporte des risques. Logic Immo a interrogé à ce sujet Nathalie Wouters de l'agence immobilière de Bruxelles, active depuis près de 20 ans sur le marché.

« Une juste évaluation du prix et une étude de marché ciblée constituent des priorités dans un marché très concurrentiel. »



NATHALIE WOUTERS
AIDB (Ixelles)

Logic-Immo : Quels sont selon vous les risques encourus par un particulier qui tente de vendre lui-même son bien ?

Nathalie Wouters, AIDB (Ixelles)

La vente d'un bien comporte d'importantes implications. C'est donc le moment de faire le bon choix : tenter de le vendre par soi-même ou s'adresser à un agent immobilier. Voici quelques éléments de réponse.

Tout d'abord, il est aisé de se persuader qu'on va réaliser des économies en se passant d'une agence, et en n'ayant donc pas de commission à lui rétribuer pour ses prestations. En conséquence, certains propriétaires veulent se débrouiller seuls, sans prendre pleinement conscience que mandater et rémunérer une agence va justement leur permettre de défendre au mieux leur bien et, de ce fait, en dégager le meilleur prix possible. Nous avons en effet rencontré de nombreux vendeurs qui semblaient confiants dans leur capacité de

vendre seul leur bien, et qui l'ont finalement regretté. En cause, de trop nombreuses visites décommandées, des offres décevantes, des appels téléphoniques intempestifs – et souvent d'agences immobilières tentant de démarcher leur bien –, ou encore des négociations épuisantes, pour en finalité se retrouver avec leur bien invendu, et beaucoup trop connu sur le marché.

Le second risque est de ne pas avoir pu établir de dossier complet sur son bien et, par conséquent, de ne pas être en règle par manque de connaissances sur toutes les démarches à suivre, certaines étant obligatoires avant de lancer la publicité, d'autres incontournables pour pouvoir passer au compromis de vente. Tout cela fait, d'une part, prendre au propriétaire un risque d'amende et, d'autre part, peut faire capoter la vente si tous les documents nécessaires pour finaliser le compromis sont absents ou

incorrectement établis. Dans ces conditions, le risque est tout simplement que l'acquéreur potentiel finisse par se désister... Car le temps qui s'écoule entre une offre et un compromis de vente n'est jamais une bonne chose, d'autant plus que le dépôt des 10% d'acompte ne se verse qu'au compromis.

Ensuite, il y a le risque de ne pas mettre son bien suffisamment en valeur. Étant donné le contexte de forte concurrence entre les biens en vente, cela a généralement pour résultat un très faible nombre de visites et donc un faible potentiel pour dégager une offre.

La difficulté pour un particulier de demander aux acquéreurs potentiels où ils en sont dans leurs démarches bancaires pour l'éventuelle obtention d'un prêt hypothécaire constitue par ailleurs un désavantage, qui peut rapidement se muer en un risque de perdre du temps ou pire, d'être bloqué pendant plusieurs semaines en raison d'une condition suspensive avec des clients qui n'ont peut-être pas les moyens d'acquiescer le bien qu'ils viennent visiter ou pour lequel ils ont fait offre...

L'attachement émotionnel d'un propriétaire pour son bien est un autre facteur de risque, surtout dans la vente de biens résidentiels. Ce manque de neutralité, qui tout à fait naturel, a généralement pour conséquence de passer à côté des points positifs à mettre en avant, ou d'insister sur des choses pour lesquelles les acquéreurs n'accordent aucun intérêt. En cause aussi, la méconnaissance du profil des personnes qui viennent visiter leur bien, et que le propriétaire voit pour la première fois sans savoir ce qu'ils recherchent exactement, et ce qui leur importe ou non.

Enfin, et surtout, il y a le risque de ne pas estimer sa maison ou son appartement au juste prix du marché. Même s'il fait des recherches et des comparaisons, le particulier n'est pas confronté tous les jours, comme c'est le cas d'une agence, à la réalité du marché immobilier. Cette méconnaissance du terrain rend très difficile la détermination d'un prix de vente avisé, juste et en phase avec le marché. Un propriétaire pourrait en effet très bien sous-évaluer son bien parce qu'il veut le vendre rapidement, soit par besoin financier, soit par manque de temps et de disponibilité à consacrer à la vente. Avec pour conséquence un manque à gagner. À l'inverse, il pourrait tout aussi bien le surévaluer en comparant son bien avec d'autres annonces qui lui semblent similaires dans sa commune, voire son quartier. Or, ce seront toujours des prix de mise en vente qu'il verra, jamais les prix obtenus ! Ajoutons à cela que sa subjectivité naturelle aura tendance à lui donner le sentiment que son bien vaut davantage que celui du voisin... La conséquence, c'est qu'un bien surévalué devient très souvent un bien qui reste trop longtemps sur le marché, et en finalité un bien dont on se méfie, qui « se brûle » parce que devenu suspect, et qui va rendre la demande quasi inexistante et donc compromettre sa vente.

LI. : Quels seraient alors en réponse les avantages qu'offrirait une vente avec l'aide d'une agence ?

Ils sont au moins aussi nombreux que les risques engendrés par une vente de gré à gré :

- En priorité, il y a la juste évaluation du prix de mise en vente, grâce à de vrais points de comparaison avec d'autres biens vendus dans la même commune ou le même quartier, ainsi qu'une étude de marché ciblée pour positionner correctement le bien.
- L'aide à la simplification et à la clarification des procédures lors de passages difficiles (divorce, succession, indivision). Une agence professionnelle agit de façon transparente et claire pour que chaque partie soit informée en même temps du suivi du dossier. Tout comme elle respecte strictement les desiderata du propriétaire dont elle est le porte-parole pendant toute la durée de la transaction, ainsi que les règles de confidentialité.
- La mise en valeur du bien, grâce à la réalisation et la diffusion d'un reportage photos et d'un rédactionnel impactants.
- La prise en charge des aspects administratifs et/ou urbanistiques de la mise en vente. Il ne faut jamais sous-estimer la complexité de l'administration et des règles, qui changent régulièrement.
- La sélection téléphonique drastique des candidats acheteurs pour éviter le « tourisme » immobilier. Une agence professionnelle sait quand un bien correspond aux critères de candidats en recherche active.
- Un accès aux contacts exclusifs, ciblés et qualifiés de sa propre base de données. Pour donner un ordre de grandeur, notre agence dispose de plus de 10.000 contacts.
- Une gestion complète, de la mise en vente à la signature de l'acte notarié. Chez nous, par exemple, c'est le même délégué qui maîtrise totalement le dossier d'un client propriétaire et lui fournit un rapport mensuel détaillé de ses relations avec les candidats acheteurs, les différents intervenants et/ou les notaires.
- Une négociation professionnelle et efficace, boostée par l'expérience et les formations bien spécifiques que suivent les professionnels.

| Stephan Debusschere