

Comment évaluer correctement votre bien ?

On ne le répétera jamais assez, la détermination du prix de mise en vente de votre bien revêt une importance capitale pour pouvoir le vendre dans les meilleures conditions. Le contexte actuel impose en effet la nécessité d'une estimation qui colle véritablement aux réalités du marché. Si l'appel à un professionnel paraît être la solution la plus avisée, il est néanmoins possible de se débrouiller seul. Trois professionnels ont accepté de vous donner leurs conseils en la matière.



JEAN-FRANÇOIS THIBAUT
TRIOR

Il me semble important de rappeler qu'estimer correctement un bien, c'est avant tout chercher à définir la valeur à laquelle on va pouvoir effectivement le vendre sur le marché, et non pas en fonction de ce que l'on croit pouvoir obtenir. La neutralité et la capacité à se mettre dans la peau des candidats acquéreurs, à se projeter en situation de vente compte tenu des qualités et des défauts du bien sont dès lors essentielles à la justesse d'une estimation. Car la valeur vénale d'un bien peut s'avérer inférieure à sa valeur intrinsèque, qui ne prend en compte que des critères théoriques comme par exemple la su-

perficie du bien ou le coût au m² du terrain. L'estimation correcte doit quant à elle prendre en compte aussi des paramètres plus pragmatiques, à commencer par l'environnement, qui englobe toutes les choses qui ne peuvent être modifiées, à savoir l'emplacement du bien, sa situation en bord de chaussée ou dans un quartier résidentiel, sa proximité avec des commerces ou des transports en commun, ou au contraire son isolement, l'orientation de son jardin ou de sa terrasse, ou encore les dimensions et la configuration du terrain. Deux terrains d'une même superficie mais dont l'un est étroit et tout en longueur tandis que l'autre est deux fois plus large que profond, n'auront évidemment pas la même valeur sur le marché. Le second paramètre qui aura une influence certaine sur la valeur vénale du bien concerne l'agencement des espaces intérieurs, et la

nécessité ou non de modifier cet agencement et donc d'effectuer des travaux de transformation ou d'embellissement. Ce paramètre rejoint directement le troisième qui concerne l'état du bien. Il est évident qu'une maison de 300 m² à rénover occasionnera des montants de rénovation plus importants qu'une maison de 150 m² présentant le même état. Et plus la valeur d'un bien est élevée, plus les standards des acheteurs sont élevés, et donc plus les montants des travaux seront eux aussi élevés. Ce simple constat va logiquement engendrer une décote plus importante pour la maison présentant la valeur la plus haute et la superficie la plus grande... Enfin, si vous comparez votre bien à d'autres, ne vous fiez surtout pas aux prix qui sont annoncés, car il ne s'agit évidemment pas des montants auxquels ces biens ont été effectivement vendus. En finalité, c'est le marché qui fait le prix !

« LA NEUTRALITÉ ET LA CAPACITÉ À SE METTRE DANS LA PEAU DES CANDIDATS ACQUÉREURS SONT ESSENTIELLES À LA JUSTESSE D'UNE ESTIMATION. »



CLAUDE LIENS
Trevi Brabant

La réalisation d'une estimation efficace d'un bien, quel qu'il soit, se fonde sur deux approches essentielles. La première analyse est la prise en compte des éléments rationnels et facilement chiffrables d'un bien : la superficie du terrain, ses volumes bâtis, la qualité de ses prestations, ou encore le loyer qu'il peut générer. Autant de paramètres additionnables et à la portée de tout propriétaire, qui pourra aisément se renseigner au vu des nombreux outils actuels (web et papier).

La seconde partie de l'estimation, sans aucun doute la plus complexe, consiste à affiner le montant en tenant compte des éléments émotionnels du bien, de ses valeurs de convenance telles que son charme, la disposition de ses volumes, sa situation, son orientation, ou encore sa luminosité. Bien entendu, il convient aussi de tenir compte des éléments de moins value du bien, telles qu'une mauvaise orientation, une situation passante, des nuisances sonores, ou encore la probabilité que le bien soit éventuellement atypique et qu'il vise dès lors un nombre restreint de candidats. Cette approche est très difficile pour le propriétaire qui, en toute logique, va avoir tendance à manquer d'objectivité pour avoir aménagé le bien à son propre goût. Il est pourtant indispensable de se libérer de toute émotion personnelle afin de pouvoir juger un bien et raisonner comme la demande du marché. Ce dernier point constitue par ailleurs la force des professionnels

qui, à l'inverse du particulier, peuvent juger et comparer à d'autres biens qu'ils ont déjà vendus, et se baser ainsi sur un échantillon réel et gommer cette marge d'erreur. Notons que ces valeurs de convenance ont toutes leur importance, car elles peuvent porter un prix à la hausse ou à la baisse de 10 à 20 %, et davantage même pour des nuisances importantes tels un axe passant ou une servitude contraignante. Enfin, il est à souligner que le marché actuel ne permet plus « d'amateurisme » ni de « coup de chance ». Le bien doit être dans son prix, ou il sera directement sanctionné et mis à l'écart du marché, au risque de se vendre moins cher que sa valeur réelle, en ayant souffert d'une commercialisation inadaptée...

« LE MARCHÉ ACTUEL NE PERMET PLUS D'AMATEURISME, NI DE COUP DE CHANCE. »



MARIE-MADELEINE DE VERCHÈRE
Valoriteam

L'estimation d'un bien n'est pas une science exacte, mais reste au cœur du savoir-faire professionnel de toute agence immobilière. Aujourd'hui, tout le monde peut se faire une idée du marché plus facilement, mais seul un professionnel peut assurer à son client la qualité d'une expertise responsable et engagée. Il s'agit là pour nous d'un enjeu fondamental pour aider nos clients à décider du bon prix, à savoir celui qui correspond au marché du moment, aux caractéristiques du bien, à sa nature et sa localisation précise. Le bon prix est donc celui qui tient compte à la fois du marché et des impératifs personnels du vendeur. Souvent, quand une agence est assurée de recevoir un mandat de vente, elle offre la gratuité de son estimation. Mais pour passer d'une simple

estimation à une expertise, le propriétaire vendeur doit prévoir un budget, car tout un travail de recherches et de comparaisons se met en place. Il faut alors partir des ventes réelles, celles déjà effectuées soit directement entre particuliers, soit par des professionnels ; il ne s'agit plus de coller au prix qu'espère le propriétaire vendeur, mais bien de lui démontrer la valeur de son bien sur le marché, à un instant précis. La démarche n'est pas la même s'il faut évaluer un bien ancien ou un projet neuf sur plan. Les particuliers le savent bien et sont déjà très informés. Les outils et les sites informatiques leur donnent une bonne idée de l'évolution du marché en temps réel, mais toujours sous l'angle « offreur ». En effet, les prix affichés sont bien ceux demandés par les vendeurs, pas forcément ceux des ventes effectivement réalisées. Pour les programmes neufs, les particuliers peuvent comparer l'offre du marché. Ils pourront ainsi toujours faire leurs calculs pour revenir au prix réel du m² habitable (sans les terrasse, cave, parking ou jardin). Il est tout à fait rare de se lancer dans une négociation sur un achat neuf, mais un acquéreur peut bénéficier parfois de bonnes conditions de lancement (une prime, ou une cave offerte...).

L'agence immobilière est là aussi pour aider le promoteur à fixer ses prix, et à calculer le rendement d'un investisseur locatif. Dans un deuxième temps, l'agence aidera aussi l'acquéreur à suivre le bon déroulement de son achat et à obtenir tous les renseignements utiles. Un bon investissement immobilier reste toujours lié à la bonne perspective d'évolution du marché, mais aussi et surtout au fait de l'avoir plus ou moins bien acheté... dès le départ !

« LE BON PRIX EST CELUI QUI TIEN COMTE À LA FOIS DU MARCHÉ ET DES IMPÉRATIFS PERSONNELS DU VENDEUR. »