

Edition : **Juillet - septembre 2024 P.82**
 Famille du média : **Médias spécialisés grand public**
 Périodicité : **Irrégulière**
 Audience : **1591000**



Journaliste : -
 Nombre de mots : **872**

IMMOBILIER Revendre son logement

DÉTERMINATION DU PRIX

Capital livre chaque année la cote détaillée des principales villes, quartier par quartier

Vous avez décidé de vendre votre bien locatif? Il faut maintenant fixer son prix. Les moyens ne manquent pas pour vous faire une idée, entre les sites Internet spécialisés, les agents immobiliers, sans oublier le guide complet publié par Capital à la rentrée 2024. Si votre logement est en excellent état et déjà parfaitement isolé sur le plan thermique, vous pouvez toujours tenter d'ajouter un petit 5%, au cas où un candidat aurait un coup de cœur. Mais ne vous obstinez pas, car après presque deux décennies de hausse des prix, le marché est désormais orienté à la baisse (-5,5%, en moyenne, depuis le début 2023). Pour vendre vite, vous avez plutôt intérêt à modérer vos prétentions.

ÉVALUATION PERSONNELLE

Ne vous fiez pas seulement aux prix affichés dans les annonces

Pour estimer votre habitation, une première approche possible consiste à relever les prix dans votre quartier, en épluchant les annonces des sites spécialisés (SeLoger, PAP, Leboncoin...), puis de faire la moyenne. Cette méthode n'est toutefois pas d'une fiabilité à toute épreuve, car il s'agit de prix demandés par le propriétaire et non de prix de vente effectifs. Une autre solution, moins hasardeuse (sauf si le bien nécessite la réalisation de travaux de mise aux normes thermiques), est de vous baser sur le prix de « capitalisation » du logement : vous prenez le loyer annuel perçu et le divisez par un taux de rendement correct, disons de 4% l'an. Pour un loyer de 500 euros par mois, on aboutit à un prix de 150 000 euros (500x12/4%).

BASES DE DONNÉES

Elles vous permettent d'obtenir des exemples de ventes récentes

Dans votre quête du juste prix, il n'est pas inutile de consulter les bases de données existantes. Celles des notaires recensent les ventes signées par acte authentique (donc avec un décalage de trois mois sur le marché) dans la plupart des grandes villes. Vous y avez accès sur

CONGÉ POUR VENDRE : LES QUATRE SITUATIONS OÙ LE LOCATAIRE NE BÉNÉFICIE PAS DU DROIT DE PRÉEMPTION

CAS DE FIGURE	COMMENTAIRE
Vente du bien à un membre de la famille	L'acheteur doit toutefois être un parent proche ⁽¹⁾ et devra ensuite habiter le logement pendant au moins deux ans.
L'habitation est jugée insalubre⁽²⁾	Le bailleur doit vendre son bien à un professionnel de la réhabilitation (promoteur ou marchand de biens) ⁽³⁾ .
Location meublée ou saisonnière	Seuls les locataires qui sont titulaires d'un bail de location vide peuvent bénéficier d'un droit de préemption.
La cession du logement a lieu en cours de bail	Le congé n'est pas valable. L'acheteur prend le bien avec le locataire en place. Le contrat de bail n'est pas modifié.

(1) Jusqu'au 3^e degré inclus : petit-enfant, enfant, parent, grand-parent, arrière-grand-parent, frère ou sœur, oncle ou tante. (2) Donc risquée pour la santé ou la sécurité de ses occupants. (3) Ou effectuer les travaux de mise aux normes avant de proposer à son locataire de l'acheter.

Petit rappel : si vous vendez votre bien en donnant congé au locataire, vous devrez, en vertu du droit de préemption, lui proposer de l'acquérir en priorité. Le locataire dispose de deux mois pour rendre sa

décision. Si l'offre est acceptée, la vente doit être signée dans les deux mois (quatre mois en cas de recours au crédit). Si elle est refusée et que le bien est ensuite mis en vente à un prix plus bas, il faudra représenter la nouvelle offre au locataire,

qui aura un mois pour y répondre. Ce droit de préemption ne joue pas dans un certain nombre de situations spécifiques, par exemple en cas de vente à un parent proche ou si le logement est cédé en cours de bail (lire le tableau ci-dessus).

Pour vendre vite, vous avez intérêt à modérer vos prétentions

les sites Paris.notaires (pour l'Ile-de-France) et Immobilier.notaires (en régions). Le logiciel Patrim, accessible sur le site des impôts (Impots.gouv.fr), livre quant à lui des exemples de ventes réalisées au cours des derniers mois. La base d'informations la plus complète reste celle de Capital. Dès la sortie de son spécial immobilier, à la fin de l'été, vous aurez tout sous la main : la tendance générale de votre ville et les prix les plus récents, quartier par quartier.

EXPERTISE Certaines agences surestiment les logements pour décrocher un mandat de vente

Rien ne vaut le coup d'œil d'un professionnel si votre logement est atypique. La plupart des agences immobilières offrent un service d'estimation gratuit. Prudence tout de même, car certaines surestiment les biens pour décrocher un mandat de vente, alors que d'autres, au contraire, les sous-estiment pour attirer plus facilement les acquéreurs. Ce risque est écarté si vous faites appel à un expert indépendant, lié par exemple à

la Fnaim (Experts-fnaim.org). Comptez entre 600 et 1 000 euros d'honoraires pour obtenir un certificat en bonne et due forme. Des agences spécialisées, comme **Espaces atypiques**, fournissent aussi des estimations très précises.

DESSOUS-DE-TABLE Gare aux sanctions si vous faites repérer par les services fiscaux

Si le prix demandé apparaît trop élevé à l'acheteur, il vous proposera peut-être de vous en payer une partie en liquide... Près de 5% des transactions réalisées sont concernées par cette pratique. Elle permet à l'acquéreur du logement de réduire le montant des frais de notaire et d'agence, et ainsi d'économiser parfois plusieurs milliers d'euros. Mais de votre côté, gare aux sanctions qui vous seront infligées si l'administration fiscale repère la manœuvre (entre 800 et 1 000 particuliers se font épingleur chaque année). Le prix payé sera alors réévalué sur celui des logements similaires du quartier, avec, à la clé, le redressement de l'impôt sur la plus-value, assorti d'un intérêt de 0,20% par mois de retard, le tout majoré de 40% de pénalités. ♦