



L'ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

L'ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

Sommaire

MÉTHODE D'ÉVALUATION Page 3

L'INFLUENCE DE L'ENVIRONNEMENT Page 4

CERTAINS DÉFAUTS COÛTENT CHERS Page 5

DES ACHETEURS BIEN INFORMÉS Page 6

**NE PAS CONFONDRE « ÉVALUATION » ET
« EXPERTISE » IMMOBILIÈRE** Page 7

**COMMENT VALORISER
SON BIEN IMMOBILIER ?** Page 8

L'estimation d'un bien immobilier est une étape cruciale dans la vente d'un bien. Le vendeur n'a pas intérêt à trop le surévaluer ou à le sous-estimer. Des techniques existent pour fixer le « juste prix ».

En immobilier comme ailleurs, le prix, c'est le nerf de la guerre. D'un côté, l'acheteur a envie de réaliser « une bonne affaire ». De l'autre, le propriétaire souhaite vendre au « meilleur prix ».

Mais qu'est-ce qu'un bon prix ?

1 MÉTHODE D'ÉVALUATION

Une bonne estimation du prix de vente d'un bien permet de vendre dans les meilleurs délais et de limiter les marges de négociation des acheteurs. L'estimation au « juste prix » est une étape clé du processus de mise en vente d'un bien. Le prix est un des éléments qui va déclencher l'envie de visiter votre appartement.

Votre agent GSI évalue objectivement la valeur du bien en réalisant une étude comparative de marché et en s'attachant aux qualités et aux défauts du bien. Cela veut dire que l'appréciation du professionnel peut être éventuellement en dessous de celle du propriétaire qui considère aussi parfois la valeur « affective » de son bien.

Pour l'acheteur, le « meilleur prix » sera, à l'inverse, en-dessous des tarifs du marché. De fait, il aura tendance à scruter les moindres défauts pour mieux négocier le prix d'achat.



2 L'INFLUENCE DE L'ENVIRONNEMENT

Dans une même station, on peut observer des écarts entre quartiers. L'environnement, l'attractivité de la zone (skis aux pieds), la notoriété du quartier, la présence de commerces de proximité... tous ces éléments ont une influence sur la fixation du prix de vente et vont donc rentrer en compte dans l'estimation de votre bien immobilier.



3 CERTAINS DÉFAUTS COÛTENT CHERS

Les caractéristiques de l'appartement et de la résidence ont aussi une influence sur le prix de vente. D'ailleurs, pour réaliser l'estimation immobilière, il faut évaluer ses points forts et ses points faibles afin de déterminer un prix au mètre carré.

En général, on part du prix moyen qui a cours dans l'immeuble, que l'on pondère en fonction des atouts de l'habitation (on parle de surcote) et de ses défauts (on applique alors une décote). Une fois l'analyse terminée, on obtient un prix moyen du mètre carré que l'on multiplie par la surface totale du logement.

Vos conseillers GSI disposent d'outils d'évaluation leur permettant de travailler en toute objectivité. Par exemple, une vue sur une montagne, permettra de valoriser le prix au mètre carré de 5 à 20%. Pour une orientation agréable (sud-est ou sud-ouest), comptez 3 à 5% de plus que pour un logement exposé plein nord et enfin, pour une superbe terrasse, la valorisation peut atteindre jusqu'à 15% du mètre carré. À contrario, un rez-de-chaussée se vendra jusqu'à 25% moins cher qu'un logement similaire dans le même immeuble mais situé au 4^e étage. Comptez 30% de décote si le logement doit être rénové dans sa totalité et jusqu'à 10% s'il est mal agencé ou mal réparti (une grande entrée suivie d'un petit salon).

4 DES ACHETEURS BIEN INFORMÉS

Avec l'avènement du Web, l'information circule vite et les candidats à l'accession à la propriété sont bien informés. De fait, les experts estiment que si votre logement est affiché à 5% au-dessus du prix du marché, les acheteurs risquent de ne pas faire l'effort de se déplacer pour le visiter. Car aujourd'hui, le marché est plus favorable aux acquéreurs.

Les banques ont resserré le robinet à crédit, les acheteurs solvables sont moins nombreux sur le marché et ils ont plus de choix. L'époque où les candidats à l'accession n'avaient pas le temps de la réflexion est révolue.

Plus les mois passent et moins vous risquez de vendre au prix souhaité. Si votre annonce reste trop longtemps en vitrine ou en ligne, les acheteurs peuvent se montrer méfiants et penser que votre habitation présente un défaut majeur. Et lorsque vous baisserez votre prix pour attirer les visiteurs, cette action « confirmera » leurs doutes.

À l'inverse, un bien affiché au juste prix trouvera plus facilement preneur.

5 NE PAS CONFONDRE «ÉVALUATION» ET «EXPERTISE» IMMOBILIÈRE

Comme vu précédemment, l'évaluation immobilière consiste à trouver le prix «le plus juste» pour vendre le logement dans les meilleurs délais et au meilleur prix.

L'expertise consiste à apprécier la valeur vénale (afin de calculer les droits de succession ou l'impôt de solidarité sur la fortune) ou locative d'un bien, en fonction de nombreux paramètres (financiers, techniques, juridiques, etc.)

Avantage de l'expertise par un expert immobilier : le fisc a tendance à se ranger à la valeur ainsi déterminée.



6 COMMENT VALORISER SON BIEN IMMOBILIER ?

Valoriser les biens immobiliers en vente et favoriser l'effet « coup de cœur » lors des visites, en utilisant la décoration comme outil de marketing immobilier, tel est l'objectif du « home staging ». Coup de projecteur sur cette technique arrivée tout droit des États-Unis.

Le home staging est né en 1972 outre-Atlantique, à partir de l'idée de Barbara Schwarz (agent immobilier) de «mettre en scène» une maison qui ne se vendait pas. Près de 40 ans plus tard, le concept a fait des émules, il est même devenu très tendance en France.

Pour susciter la bonne impression qui fera la différence entre plusieurs biens, le candidat à l'acquisition doit pouvoir s'imaginer chez lui, avec son mobilier et ses goûts. Cela passe par le gain d'espace, la luminosité, la sobriété des couleurs, mais aussi l'absence d'odeur (tabac, animaux),

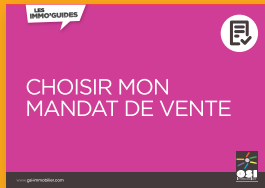
la suppression des éléments très personnels (photos, collections) et enfin le principe de la PPDC «la plus petite décoration commune», comme l'explique Sylvie Aubin, responsable d'une entreprise de home staging depuis 2007 : *«L'idée n'est pas de faire des intérieurs de catalogue, mais bien de redonner ses atouts à un espace marqué par le mode de vie de ses occupants tout en se mettant à la place de tous les profils de visiteurs : jeunes couples, retraités, célibataires, famille avec enfants en bas âge, etc.»*

En faisant appel à un conseiller GSI, vous serez sensibilisé à l'importance de présenter un appartement propre, rangé, désencombré et dépersonnalisé lors des visites. L'objectif : aider l'acheteur à se projeter dans votre appartement.

LES
IMMO'GUIDES GSI

UNE COLLECTION OFFERTE PAR GSI IMMOBILIER

À découvrir également sur notre site internet :



GSI IMMOBILIER

7 agences en Tarentaise :

Valmorel - Méribel - Courchevel - La Plagne - Les Coches - Les Arcs - Moûtiers

www.gsi-immobilier.com

