



IMMOBILIER – AUGMENTER LA VALEUR DE SON BIEN

COMMENT AUGMENTER LA VALEUR D'UN BIEN IMMOBILIER ?



Avant même d'envisager d'augmenter la valeur de son bien immobilier, il faut déjà en estimer le prix que les acquéreurs envisageront d'y mettre. Pour cela, les professionnels conseillent de se mettre à la place de l'acheteur.

Que va-t-il penser des diagnostics immobiliers obligatoires ? Aura-t-il peur d'avoir trop de travaux à engager ?

Va-t-il réclamer des diagnostics complémentaires ? Si votre bien a plus d'une trentaine d'années, un état parasitaire vierge ne serait-il pas rassurant ? Et s'il a plus d'une quarantaine d'année, notez que de nombreux acquéreurs réclament une expertise humidité.

AMÉLIORER LA QUALITÉ DES DIAGNOSTICS OBLIGATOIRES

La loi Alur oblige les vendeurs à donner une masse d'informations à leur futur acquéreur au travers d'une série de diagnostics immobiliers obligatoires (Diag amiante, Diag plomb, Diag gaz, Diag électricité, DPE vente) auxquels s'ajoute un métrage Carrez pour les copropriétés.

TANT QUE TOUS LES DOCUMENTS N'ONT PAS ÉTÉ TRANSMIS, L'ACHETEUR PEUT SE RÉTRACTER N'IMPORTE QUAND, MÊME S'IL A SIGNÉ UN COMPROMIS.

Les diagnostics mettent en valeur les défauts du logement ! Ils sont donc plutôt propice à une négociation à la baisse du prix de vente.

Pour éviter ce phénomène, nous vous conseillons de commander les diagnostics obligatoires suffisamment à l'avance pour avoir le temps de corriger les points les plus dérangeant.

CERTAINS DÉFAUTS NE NÉCESSITENT QUE TRÈS PEU DE DÉPENSES POUR ÊTRE CORRIGÉS.

Les frais de mise à jour de nos diagnostics étant très réduits, vous pourrez alors obtenir un Dossier de Diagnostics Techniques (DDT) plus valorisant pour la vente.

Concernant plus particulièrement la performance énergétique, le DPE lui aussi peut parfois être amélioré à moindre coût.

N'hésitez donc pas à préciser votre projet au diagnostiqueur pour qu'il vous conseille au mieux pour augmenter la valeur de votre logement.

Mais s'il faut envisager des travaux plus lourds...

PRÉSENTER UN CHIFFRAGE DES TRAVAUX

En cas de dépenses obligatoires pour rénover ou réhabiliter le logement, l'acheteur doit savoir où il va.

Pour éviter de longues nuits de négociation autour de chiffrages aléatoires et hypothétiques, nous vous conseillons de faire appel à un architecte ou à une entreprise générale du bâtiment.

Le prix de vente prendra alors en compte le coût exacte des travaux nécessaires, la

négociation sera plus sereine.

DES DEVIS PEUVENT VOUS AIDER À AUGMENTER LA VALEUR DU BIEN SI VOUS DÉMONTREZ QUE LES COÛTS NE SONT PAS SI IMPORTANTS QU'ILS APPARAISSENT À DE NON PROFESSIONNELS.

Dans le même ordre d'idée, nous vous conseillons aussi d'informer clairement l'acquéreur concernant l'ensemble des frais à prévoir...

INFORMER CLAIREMENT L'ACQUÉREUR

Pour anticiper les demandes de l'acheteur, mieux vaut lui présenter des photocopies de la taxe foncière des dernières années et les factures de chauffage si elles sont inférieures à l'évaluation du DPE.

PRENDRE EN COMPTE LES IMPÔTS

La cession d'une **résidence secondaire** ou d'un **bien locatif** déclenche l'impôt sur les

plus-values dès le premier euro de gain. L'abattement dépend de la durée de détention et démarre à partir de la cinquième année. Il y a deux barèmes, le premier pour l'impôt à 19%, et le second pour les prélèvements sociaux à 15,5%. Vingt-deux ans de détention exonèrent de l'impôt, trente ans exonèrent des prélèvements sociaux.

COMPARER SON BIEN

Comparer son bien à ceux déjà vendus dans le secteur permet de trouver le bon prix de vente.

Il faut cependant prendre en compte les avantages et les inconvénients de votre bien.

Par exemple, un dernier étage sans ascenseur ou un rez-de-chaussée donnant sur une rue peuvent apporter entre 5 et 20% de décote par rapport au prix médian du

secteur.

PASSER UNE ANNONCE

Il est dangereux de passer des annonces pour essayer ou sonder le marché. Les acquéreurs sont à l'affût des annonces qui affichent des prix variables en fonction des 'saisons'... Cela signifie pour lui que le vendeur est indécis et que le bien ne vaut pas forcément ce qui est affiché.

Vous pouvez aussi faire appel à 2 ou 3 agents immobiliers pour comparer leurs évaluations. Attention cependant : les agents immobiliers vendent plus facilement des biens sous-évalués ; ils auront donc envie de vous faire baisser l'offre plutôt que de vous aider à en augmenter la valeur.

Reste donc à franchir le pas... ANAIS EXPERTISES souhaite vous avoir rendu service avec cet article. N'hésitez pas à le

partager sur le net !

A bientôt !