

# Avoir les bons réflexes pour vendre son logement

**TRANSACTIONS • Dans un contexte immobilier favorable aux acheteurs, mettre sur le marché sa villa ou son appartement nécessite une préparation minutieuse. Pour obtenir le meilleur prix de son bien, il convient de suivre quelques conseils.**

*Fabio Bonavita*

Lors d'une transaction immobilière, l'acheteur cherche le prix le plus bas et le vendeur celui le plus élevé. C'est une évidence, mais pour trouver un terrain d'entente, il faut être capable d'estimer correctement son bien immobilier.

## La bonne valeur

Ce que confirme Laurent Pannatier, directeur de l'agence Proximo: «Déterminer la valeur est un des paramètres centraux lors de la vente. En tant que spécialiste du marché et des transactions, c'est le courtier en immobilier qui sera le plus à même d'estimer la valeur d'un appartement ou d'une maison. Ce dernier s'appuie sur des données factuelles précises ainsi que des paramètres d'influence variables, tout en restant réaliste face aux tendances du marché actuel.» Avant de préciser: «En outre, c'est

son expérience du terrain ainsi que son historique de ventes qui lui permettent d'affiner son approche et de fixer précisément et objectivement la valeur de l'objet pour que ce dernier trouve preneur dans de bons délais et qu'il soit financé par les établissements prêteurs.»

L'autre élément important concerne le moment de la vente. Une villa avec piscine sera plus attrayante au printemps ou en été plutôt qu'en hiver. Les variations du marché influencent également le prix final. Là aussi un professionnel est nécessaire afin de déterminer la meilleure période pour initier la vente.

## Conjoncture propice

Pour Laurent Pannatier, la conjoncture est plutôt propice: «Les taux hypothécaires sont bas, ce qui permet aux vendeurs de jouir d'une



*Vendre son bien immobilier est une étape importante qui ne s'improvise pas. PIXABAY*

demande toujours conséquente. En région lémanique, plusieurs gros projets immobiliers sont en cours de réalisation ou de développement, ce qui aura tendance à créer une offre conséquente en matière de logement et devrait ainsi réduire en partie le climat de pénurie ressenti ces dernières années avec une possible inci-

dence légère sur les prix. Vendre actuellement paraît ainsi propice.» La décision de vendre étant prise, certains propriétaires peuvent être tentés de vouloir embellir leur bien, en faisant appel à des spécialistes du *homestaging*, une tendance qui prend de l'ampleur depuis quelques années. Cette bonne idée permet

notamment de corriger certains petits défauts visibles comme un store abîmé ou un sol en mauvais état. Dernier élément à prendre en compte lors de la négociation avec l'acheteur, être préparé aux prétendus défauts de son bien afin d'y apporter des arguments logiques et rationnels. ■