

Versailles⁺

"Quand je donne une place, je fais un ingrat et cent mécontents" Louis XIV

[BUSINESS⁺]

Le pouvoir de dire NON

VERSAILLES⁺ : *Selon vous, l'estimation d'un bien immobilier reste toujours un exercice relativement délicat. Pouvez-vous expliquer à nos lecteurs la raison principale de votre approche ?*

John K : Il s'agit, en réalité, de la confrontation de deux analyses fort différentes. D'une part, l'estimation émanant de l'expert immobilier qui s'attache à décrire méthodologiquement les qualités intrinsèques du bien dans un rapport détaillé (et payant). La valeur qu'il exprimera ressort d'une comparaison de biens effectivement vendus dans l'année précédente, issue en général des statistiques des notaires. D'autre part, l'estimation de l'agent immobilier professionnel qui possède des références de comparaison plus récentes et surtout des affaires qu'il a connues pour les avoir visitées et travaillées ! Il étudiera la tendance du marché au présent et à l'avenir, ce qui lui permet d'anticiper une valeur plus réelle que celle de l'expert. Je reste ainsi sceptique devant une analyse basée uniquement sur des chiffres issus d'un ordinateur et des listings de statistiques, même s'ils sont interprétés par un expert immobilier, au même titre que la pertinence des estimations qu'on peut obtenir des sites internet (exemple : de particulier à particulier) et qui se basent notamment sur les *simples déclarations de leurs clients qui retirent leurs annonces lorsqu'ils ont vendu...*

Je pense qu'il n'est pas sérieux de comparer tel appartement ou telle maison que **l'on n'a pas vu** avec le bien à estimer en question. Comme je l'ai déjà dit : aucun expert, logiciel informatique ou site internet ne saura quantifier et évaluer les notions comme le « coup de cœur », le « charme », la « sensation de bien-être », etc. que l'on ressent lorsqu'on découvre un bien immobilier. Ce n'est pas aussi facile que l'estimation d'une voiture qui a une cote argus reflétant son modèle, son année, son kilométrage, son état et ses options.


VERSAILLES⁺ : *Les chiffrages restent de l'ordre du subjectif, si l'on comprend bien. Il n'y a donc pour le propriétaire aucun moyen d'être certain de la valeur de son bien ?*

John K : En effet, les avis de valeur ne sont pas scientifiques. J'ai tendance à rappeler qu'une estimation est toujours imparfaite, par nature. Elle ne se précise que lorsque le propriétaire accepte de se confronter au marché de la demande, c'est-à-dire aux acquéreurs actifs au moment où il présente son bien immobilier. C'est dans l'hypothèse où il « le met en vente » qu'il acquiert la réelle authentification de la valeur vénale qu'on lui a déclaré. Tout le monde sait que les estimations pour l'ISF (Impôt de Solidarité sur la Fortune, ndlr) sont erronées, de bonne ou mauvaise foi car les biens ne sont pas soumis au marché des transactions. Enfin, la manière de mettre en vente son bien est absolument déterminante. La tactique et la stratégie, que sélectionnera le propriétaire, influenceront inévitablement l'obtention ou pas du prix estimé au préalable.

Plusieurs possibilités s'offrent au propriétaire : Choisir une seule ou plusieurs agences ? Localisée(s) à proximité de son appartement ou de sa maison ou bien à l'autre bout de la ville voisine ? Et de quelle taille, disposant de quel budget publicitaire, de quelle force de vente, de quels atouts ? Ou bien tenter de vendre tout seul avec des sites d'annonces de particulier à particulier avec les inconvénients que cela engendre ? Miser sur le relationnel de son entourage ou sur le gardien de l'immeuble ? Le propriétaire est responsable pleinement de ses choix. Beaucoup de réponses ont déjà été développées dans les éditos de ce journal.

VERSAILLES+ : Existe-t-il néanmoins une possibilité pour un propriétaire désireux de vendre ou louer son bien immobilier de maintenir ses prétentions lorsqu'il n'est pas pressé ?

John K : Oui, avec le **POUVOIR DE DIRE NON** à des offres qui ne lui conviennent pas ! Pouvoir qu'il peut d'ailleurs transférer à son agent immobilier par un simple mandat de vente. Attention, le délai peut s'allonger considérablement si l'on n'accepte aucune négociation et l'on refuse toutes les offres. Il faut alors être patient, surtout si l'on a un peu « forcé la main » de l'agent immobilier dans son estimation pour avoir un prix ambitieux...

<p style="text-align: center;">VERSAILLES+</p> <p>EST ÉDITÉ PAR LA SARL DE PRESSE VERSAILLES+ AU CAPITAL DE 5 000 €, 2, RUE SAINT LOUIS, 78000 VERSAILLES, SIRET 498 062 041</p> <p>FONDATEURS : Jean-Baptiste Giraud Versailles Press Club et Versailles Club d'Affaires</p> <p>WWW.VERSAILLESPLUS.FR</p> <p>DIRECTEUR DE LA PUBLICATION ET RESPONSABLE DE LA RÉDACTION Guillaume Pahlawan</p> <p>RÉDACTEUR EN CHEF Michel Garibal</p> <p>POUR ÉCRIRE À LA RÉDACTION redaction@versaillesplus.fr</p> <p>MAQUETTE ORIGINALE Cithéa communication</p> <p>MAQUETTE Agence Even BD</p>	<p>RÉGIE PUBLICITAIRE :</p> <p> Cithéa</p> <p>PUBLICITÉ Vous souhaitez figurer dans la prochaine édition ?</p> <p>Cithéa Communication : 01 53 92 22 06 Xavier Mazau xmazau@cithéa.com - 06 22 16 70 25</p> <p>L'intégralité du journal que vous tenez entre vos mains est financée grâce à la fidélité de ses annonceurs (que nous remercions pour leurs publicités). En aucun cas les fonds publics ne sont utilisés.</p> <p>TIRAGE 18 000 exemplaires</p> <p>IMPRESSION : Rotimpres Espagne</p> <p>NUMÉRO ISSN 1959-4062</p> <p>DÉPÔT LÉGAL À PARUTION.</p> <p>TOUS DROITS DE REPRODUCTION RÉSERVÉS.</p> <p>DISTRIBUTION : CIBLÉO ET VERSAILLES PORTAGE</p>
--	---