



Désencombrer et dépersonnaliser le bien permet à l'acquéreur potentiel de s'y projeter.

Vendre rapidement : **conseils** d'experte

Texte **Isabelle Jaccaud** Photo **Pixabay**

Marie Beuzelin, courtière en immeubles avec brevet fédéral, partage ses stratégies pour vendre un bien immobilier facilement. Fondatrice de l'agence « M Home », elle couvre la Suisse romande et nous dit comment éviter les erreurs les plus courantes.

Avec vingt ans d'expérience dans l'immobilier, son « métier passion », Marie Beuzelin, établie sur La Côte, sait que parfois, la vie, un divorce, une succession, pousse à une vente rapide. « Souvent, il s'agit de cas complexes et il faut faire preuve de psychologie pour débloquer des situations et décharger les personnes », reconnaît celle qui est aussi bien à l'aise dans les problèmes fiscaux que légaux ou administratifs. Le premier facteur qui

influe sur la vente est le prix. Lorsqu'un particulier fixe son propre prix, il va souvent le surestimer, une erreur fréquente vu que ce n'est pas son domaine. Un courtier peut aussi surévaluer le bien pour obtenir un mandat. Résultat : la vente n'aboutit pas.

Le prix affectif

Quels que soient l'état, l'emplacement, la période, chaque objet a un prix qui doit s'ajuster à ces critères. Certains propriétaires,

attachés à leur bien, demandent un prix excessif ; c'est ce que Marie Beuzelin appelle le « prix affectif ». « Un autre aspect qui n'est souvent pas compris », relève-t-elle. « Certains propriétaires ont peut-être investi considérablement dans leur bien, ajoutant une plus-value financière qui ne peut pas toujours être récupérée. » Ainsi, si l'on achète un appartement à 800'000 francs et qu'on y ajoute une plus-value de 250'000 fr., il faut être conscient que l'appartement ne

sera jamais valorisé au-delà de sa valeur intrinsèque. Les vendeurs peuvent avoir du mal à saisir que l'ajout de plus-value financière ne garantit pas sa récupération, pour différentes raisons: des travaux qui ne sont pas au goût des acquéreurs; des plus-values trop importantes par rapport à la valeur du bien.

Un exemple met en lumière l'approche stratégique de Marie Beuzelin. Elle s'est occupée de la vente de la maison d'un couple désireux de partir à l'étranger après qu'une première agence n'a pas pu vendre la propriété en raison d'une surestimation de prix. Après deux mois de discussions et de calculs méticuleux, elle a trouvé le prix idéal pour que le couple puisse réaliser une vente rapide.

Etat du bien

Autre facteur important: l'état du bien. La personnalisation excessive de la villa ou de l'appartement peut être un frein, car 90% des personnes auront de la peine à se projeter dans le lieu. «Le recours au home staging, une pratique que j'adopte avec certains clients, vise à rendre le bien plus attrayant et accessible. Un espace trop encombré ou trop personnalisé peut empêcher les acheteurs potentiels de se projeter.» Donc on ne laisse pas les mauvaises herbes envahir les dalles du jardin, on prépare son «home sweet home» pour qu'il soit le plus épuré possible et donne une bonne impression générale.

30 secondes cruciales

La question des travaux est délicate. Si d'importants travaux sont nécessaires, cela peut rendre la vente difficile. Mais une propriété ne nécessitant que quelques menus travaux peut facilement donner l'impression que le bien n'est pas entretenu, c'est ainsi que le visiteur peut l'interpréter. «Quand on entre dans un bien, les

30 premières secondes sont cruciales, cette première impression détermine la suite. Je conseille toujours de faire des petites réparations, comme un lavabo ou une fenêtre fêlés, sinon l'acheteur se dira qu'il y a peut-être des défauts cachés: cela donne un très mauvais signal», prévient la courtière.

«Lors de la dernière vente d'une villa, les propriétaires ayant des enfants et des animaux, j'ai conseillé de repeindre tout l'intérieur pour rafraîchir. Grâce à mon expérience et à mon réseau de partenaires de tous corps de métiers, j'ai pu leur donner un ordre de grandeur pour le budget. Certains ne connaissent pas du tout les tarifs des travaux, se font une idée préconçue de ce qu'ils vont avoir à réaliser, surestiment le coût et n'osent pas aller de l'avant. Aussi bien propriétaires qu'acquéreurs.» Existe-t-il des défauts majeurs qui entravent une vente rapide, par

«Quand on entre dans un bien, les 30 premières secondes sont cruciales»



MARIE BEUZELIN
Courtière en immeuble

exemple une villa en bordure d'autoroute? «En Suisse, on a souvent la voix ferrée ou l'autoroute», reconnaît avec humour la courtière. La présence d'une voie ferrée est moins gênante, les Suisses y sont habitués. Les emplacements en bord de route ne posent pas nécessairement problème, il y a des gens que cela ne dérange pas. L'autoroute peut dévaloriser un bien, mais l'aspect vraiment rédhibitoire est un bien encombré ou négligé. ■

Des photos attrayantes

Voici 5 conseils pour rendre sa propriété plus attractive.

1. Toujours se placer dans un angle pour mettre en valeur l'espace.
2. Fuir le contre-jour, qui crée des zones d'ombre.
3. Éviter les lumières artificielles, éblouissantes, susceptibles de créer des éclats sur les photos.
4. S'assurer que le bien est rangé, propre et pas trop encombré.
5. Profiter de prendre des photos à l'extérieur par beau temps, lorsque le gazon est tondue.

Sans le propriétaire

Dans l'idéal, une visite s'effectue sans le propriétaire. Celui-ci est souvent très attaché à sa propriété et risque de faire des déclarations maladroitement, ou d'exprimer son impatience de vendre. L'acheteur proposera alors une offre inférieure. Si le propriétaire est présent, l'acquéreur hésitera à explorer l'espace. «J'effectue la visite avec l'acheteur, puis je le laisse circuler seul, pour qu'il se projette dans le bien», confie Marie Beuzelin.

Faut-il écouter les remarques des visiteurs? Oui, si possible. «Si mon client a un mur orange, je lui aurais conseillé de le repeindre en blanc. S'il refuse et que les acquéreurs potentiels sont choqués par la couleur, je lui explique que cela met un grain de sable dans l'impression positive du bien. Parfois, c'est possible de prendre en compte les remarques, parfois, non: une cuisine rouge est difficilement modifiable sans des travaux plus importants.»