

Dix conseils pour vendre rapidement sa maison

L'ESSENTIEL

- Ce n'est un secret pour personne : vendre son habitation peut parfois prendre beaucoup de temps.
- Quelques trucs et astuces peuvent toutefois accélérer la procédure.
- Petite liste, non exhaustive, de conseils simples à réaliser, qui peuvent faciliter la tâche des propriétaires.



Face à la multitude de biens sur le marché, trouver un acquéreur peut prendre de longs mois. Mais les propriétaires, eux, n'ont pas toujours le temps d'attendre. Parfois, quelques trucs et astuces peuvent accélérer le processus.

Dans le secteur immobilier, la première impression est toujours la bonne. L'acheteur sera directement séduit ou ne le sera pas. Avant de placer une annonce, il faut donc mettre toutes les chances de son côté en présentant son habitation sous son meilleur jour.

Passons en revue quelques conseils de base, simples à mettre en œuvre et peu coûteux, qui peuvent parfois faire toute la différence.

1 Le juste prix. Première étape : l'estimation. Les propriétaires ont tendance à surestimer la valeur de leur habitation, espérant en retirer un maximum de bénéfices. Mais un rapport qualité/prix inadapté fait fuir l'acheteur. « *A cause d'un montant trop élevé, on perd deux tiers des prospects !*, assure Evelyne Gielen, gérante de l'agence M² à Bruxelles. Il faut adapter son prix au marché. *Et ne pas être trop gourmand.* »

2 Coup de balai. Cela peut sembler évident, mais beaucoup négligent cette étape : le nettoyage en profondeur. Sans oublier le rangement. A force de laisser traîner ses affaires, on ne les remarque plus... Mais le visiteur, lui, les apercevra. Mieux vaut également traquer les odeurs (cigarettes, animaux, cuisine...).

3 Bricoler plus pour gagner plus. Une ampoule défectueuse, un robinet qui coule ? Ces détails peuvent donner une image négative. « *Réparer ne coûte pas forcément cher*, soutient Sabine Moerloose, du bureau Home-Staging Déco. *On peut aussi envisager la réparation d'un parquet abîmé, la révision de l'électricité ou le remplacement de châssis. Tout dépend du budget.* » L'habitation, elle, en ressort avec une plus-value certaine.

4 Rien à cacher. Dans une annonce, plus il y a de photos, mieux c'est ! Sinon, l'acheteur imaginera qu'on cherche à lui cacher les défauts. Les clichés doivent être bien cadrés et de bonne qualité. La première image est souvent celle de la façade. « *C'est intéressant pour les maisons de maître, pas forcément pour les*

immeubles, poursuit Sabine Moerloose. *Parfois, c'est plus judicieux de mettre en avant la pièce de vie.* »

5 Soigner son entrée. « *Le coup de cœur s'opère dans les 90 premières secondes*, analyse Fabienne Caulier, du bureau Illico Home Staging. *D'où la nécessité de bien aménager les premières pièces.* » À commencer par la devanture (jardin entretenu, haies taillées...), le hall d'entrée et le séjour.

6 Dépersonnaliser. Les spécialistes le répètent : il faut faire disparaître tous les effets personnels. Photos de famille, dessins d'enfants, trophées, factures, etc. « *Premièrement, ça distrait le visiteur*, explique Sabine de Moerloose. *Ensuite, ça peut le mettre mal à l'aise. Par exemple, un portrait de famille affiché, alors*

qu'un couple ne peut pas avoir d'enfants. »

7 Désengorger. Un simple changement de disposition des meubles peut donner une allure totalement différente à une pièce. Il est parfois utile de se débarrasser d'une armoire encombrante ou de tout élément superflu, afin de donner une impression d'espace.

8 Harmoniser. Pour susciter le coup de cœur, rien de tel que de créer une ambiance. Soigner la déco, allumer quelques bougies, repeindre les murs. « *Les couleurs froides vont rendre le lieu visuellement plus grand et plus chic* », analyse Fabienne Caulier. Objectif : faire en sorte que l'endroit plaise à une majorité de personnes.

9 Quand le printemps revient. Dans le secteur immobilier,

Soigner la déco et repeindre les murs avec des couleurs claires : deux atouts si on veut présenter un bien sous ses meilleurs atours. © ALAIN DEVÈZ

L'hiver est souvent considéré comme une période creuse. Pas évident de visiter une maison lorsqu'il fait nuit à 17 heures. Les acheteurs se déplaceront moins volontiers en basse saison. Vendre sa maison au printemps ou en été peut augmenter ses chances de réussite.

10 Tenir sa langue. Lors de la visite, éviter d'en faire trop. « *Ça donne l'impression que l'on survend*, affirme Evelyne Gielen. *Aussi, il ne faut jamais révéler le prix qu'on espère obtenir.* » Enfin, il ne faut pas systématiquement refuser les premières offres, sous prétexte qu'on pourra toujours espérer mieux : ce sont souvent les meilleures.

MÉLANIE GEELKENS