

ARGENT &amp; PLACEMENTS · IMMOBILIER

## Immobilier : les solutions pour vendre un bien rapidement

Des droits de succession à payer, une séparation, une mutation ou un crédit relais peuvent nécessiter une vente rapide. Plusieurs solutions existent mais sont coûteuses pour le vendeur.

Par Nathalie Coulaud

Publié aujourd'hui à 06h00, modifié à 07h59 · 🕒 Lecture 3 min.



Le marché immobilier a beau frémir, la reprise n'est pas encore confirmée et il reste favorable aux acheteurs. Les biens dans lesquels des travaux sont nécessaires ou situés au-delà d'un certain budget peuvent rester plusieurs mois sur le marché. S'il faut actuellement compter trois mois en moyenne pour vendre un bien, cela peut s'avérer bien plus long.

Ne pas vendre peut devenir anxiogène, notamment lorsqu'on a souscrit un crédit relais pour acheter un nouveau bien et que le temps passe. Même chose pour les personnes qui doivent vendre pour payer des droits de succession ou qui, à la suite d'un divorce, attendent de pouvoir partir.

Une des possibilités est de s'adresser à des spécialistes de la vente instantanée. Le principe est le suivant : une plateforme estime le prix du bien à vendre et fait une offre en quelques jours (de quarante-huit à soixante-douze heures). Contrairement à un particulier qui peut se rétracter au bout de dix jours, la plateforme n'a pas cette possibilité en tant qu'entreprise.

### Un pourcentage élevé

De plus, cette offre est faite sans clause suspensive de crédit, ce qui supprime le risque de voir le projet capoter car l'acheteur n'a pas obtenu son crédit deux mois après la signature du compromis de vente. Inspirés par l'américain Open Door, les acteurs français (Dili, Imotreso, Vendez votre maison, etc.) qui s'étaient lancés dans la vente instantanée ont été mis à rude épreuve par le ralentissement du marché immobilier et ont modifié, pour certains, leurs prestations. Leur modèle économique est, en effet, fondé sur l'achat et la revente rapide de biens, ce qui n'était plus possible ces derniers mois.

Homeloop est le seul acteur à continuer de fonctionner à la suite de son rachat en 2022 par Benedic Immobilier, un groupe familial mosellan. Lorsqu'il est contacté pour une vente, Homeloop commence par réaliser une estimation du prix du bien à vendre en concertation avec le vendeur. « Nous avons des critères très précis et nous connaissons parfaitement le marché immobilier pour fixer le juste prix », affirme Vanessa Benedic, directrice générale d'Homeloop.

Une fois le prix de vente fixé, la plateforme achète avec une décote de 15 % au titre de sa rémunération et du risque pris. Le vendeur récupère donc la somme amputée de ce pourcentage, ce qui est élevé comparé aux honoraires d'un agent immobilier classique dont les honoraires vont de 3 % à 5 % du montant du bien. Autre obstacle : la vente instantanée ne fonctionne pas partout. « Nous faisons des propositions de rachat pour des biens bénéficiant d'une certaine liquidité », indique Vanessa Benedic. Un appartement parisien ou lyonnais bien situé pourra intéresser Homeloop, mais ce ne sera pas forcément le cas pour les plus petites villes.

Pour les vendeurs qui ne peuvent pas faire appel à Homeloop ou qui ont un bien avec travaux à vendre, il est possible de s'adresser à un marchand de biens. La Fédération nationale de l'immobilier le définit comme un professionnel de l'immobilier qui achète des biens qu'il réhabilite pour les revendre après y avoir apporté une plus-value. Un petit immeuble, une maison à rénover en centre-ville ou sur un grand terrain divisible peuvent l'intéresser.

### **Mauvaise réputation**

Les marchands de biens pâtissent parfois d'une mauvaise réputation et les vendeurs peuvent craindre de tomber sur un interlocuteur qui achète à bas prix et réalise des travaux peu qualitatifs pour revendre cher. « C'est une caricature ! De plus, les marchands de biens sont un acteur intéressant pour vendre rapidement, car ils connaissent bien le marché local et se positionnent rapidement », assurent Alexandre Augusto et Mickaël Saba, fondateurs de Terra Capital, marchand de biens à Marseille. Un marchand de biens n'a pas droit de rétractation et, sauf exception, pas de condition suspensive de crédit.

Pour entrer en contact avec ce type de professionnel, il est intéressant de se renseigner sur les différents projets de construction qui existent autour de chez soi. Les coordonnées du marchand de biens y figurent généralement. Il est aussi possible de contacter la Fédération des marchands de biens ([federation-marchands-de-biens.fr](http://federation-marchands-de-biens.fr)) ou encore de passer par le site [vente-instantanee.fr](http://vente-instantanee.fr), dont l'objectif n'est pas la vente instantanée, contrairement à ce que son nom indique, mais de mettre en contact les vendeurs avec un marchand de biens pour vendre rapidement. En revanche, en raison des incertitudes du marché actuel, les marchands de biens achètent avec une décote pouvant atteindre 20 %.

Enfin, pour les personnes qui veulent essayer de vendre un peu plus cher, il reste la possibilité de s'adjoindre l'aide d'un agent immobilier efficace et dont le carnet d'adresses fourni permet une vente rapide du bien. Le bouche à oreille est un bon moyen de trouver un acheteur intéressé. Pour fluidifier le marché immobilier, la plateforme Zefir propose de mettre le vendeur en relation avec différents agents immobiliers (y compris des mandataires) qui collaborent pour trouver un acheteur au plus vite.

Pour le vendeur, la commission est de 4,99 % du prix du bien, donc proche de la moyenne du marché. Cette commission, à la charge du vendeur et non de l'acheteur, est répartie entre les agents immobiliers en fonction de leur investissement. « Ce système permet de vendre plus vite que le marché, en cinquante-huit jours contre près de cent jours en moyenne, et le prix de vente est légèrement supérieur au marché », promet Julien Dias, directeur de la marque Zefir. Pour autant, être pressé de vendre n'est jamais la meilleure solution pour obtenir un bon prix.