

**dossier**  
spécial immobilier  
suite de la page 60

# Vendu vite fait bien fait !

Enchère inversée, estimations gratuites, coaching juridique... Vous vous séparez de votre logement ? Quelle qu'en soit la raison, des start-up facilitent votre démarche.

par **Pauline Janicot**

**V**ingt secondes. C'est le temps qu'il a fallu pour qu'un corps de ferme à Pont-Saint-Martin, en Loire-Atlantique, trouve un acquéreur grâce à une vente au « cadran » sur Internet. Pour la première fois en France, cette technique sur le principe d'enchères inversées, utilisée dans la vente de fruits et légumes, a été appliquée à l'immobilier. « On fixe un prix de départ, qui diminue jusqu'à ce qu'un acquéreur se décide à cliquer », explique Vincent Chauveau. Ce notaire a collaboré avec la start-up nantaise Kadran, qui a organisé l'enchère sur son site Kadran.immo. Le prix diminue toutes les trente secondes, par palier de 2 250 euros, pendant vingt minutes maximum, soit une baisse maximum de 90 000 euros. Avant la mise en ligne, quatre acheteurs potentiels avaient visité le bien et transmis leur dossier de financement. La mise à prix était de 510 000 euros et la bâtisse est partie pour cette somme, très vite ! « Le bien atteint naturellement son prix de marché grâce à la vente au cadran », estime Vincent Chauveau. Cela permet aussi de capter des acheteurs sérieux. »

**Plusieurs sites pour estimer**  
Depuis cinq ans, de nombreux services se développent sur la Toile pour faciliter la vie des vendeurs. Dans un marché où les acheteurs sont de plus en plus exigeants, ces outils sont précieux car ils permettent de gagner du temps.



Christine, 47 ans, enseignante en congé sabbatique, vend 400 000 euros sa maison de 240 mètres carrés près de Rennes depuis août.

Première difficulté : évaluer le juste prix. Un logement surestimé peut rester plusieurs mois sans visite. « Les acquéreurs sont aujourd'hui très au fait des tarifs », note Sébastien de Lafond, président de Meilleursagents.com. Pour viser juste, vous devez éprouver les annonces et faire estimer votre bien par plusieurs agences. Vous pouvez aussi réaliser des estimations gratuites sur des sites comme Immonot.com (notaires), Pap.fr ou Meilleursagents.fr. Ce dernier permet d'obtenir une valeur précise en affinant la recherche à votre immeuble, et même à votre étage. Pour

avoir une idée du prix de son deux-pièces parisien, Sophie, 36 ans, a aussi consulté la plateforme Patrim sur Service-public.fr. Créée par le fisc pour expliquer les mécanismes des frais de succession ou de l'impôt sur la fortune, elle recense près de 20 millions de ventes sur dix ans. « Il suffit de fournir des infos sur le logement pour obtenir une liste de transactions de biens similaires dans le même périmètre », précise Sophie.

## Bouche-à-oreille 2.0

Vous devez ensuite choisir votre stratégie de vente et décider de confier ou non votre bien à un professionnel. Dans les deux cas, de nouveaux outils simplifient les tâches. Ceux qui se passent d'un agent peuvent s'éviter des visites inutiles grâce au site Envisite.fr ou à celui de la start-up Immonaute (Visite-privee-france.fr), qui vous permettent de créer des visites virtuelles à 360° du bien à vendre. Homagency.com ou Weezhome.com aident à collecter les documents nécessaires à la transaction, à publier votre annonce sur plusieurs sites et proposent un coaching juridique. Ceux qui préfèrent s'adjoindre les services d'un pro peuvent désormais débusquer le plus efficace grâce aux avis des internautes, qui complètent le bouche-à-oreille. Immodvisor.com fournit des témoignages contrôlés de clients sur les professionnels de l'immobilier, et Meilleursagents.com près de 50 000 avis sur 7 000 agences. « L'internaute a accès à la liste des biens

## Homeloop vous fait une offre d'achat et vous paye sous trois semaines !

vendus et à leur prix, ce qui lui donne une idée des résultats de l'intermédiaire », détaille Sébastien de Lafond. Compareagences.com, lui, fait le tri parmi les professionnels et les relance à toutes les étapes de la vente. Si vous devez vite céder votre bien pour des raisons personnelles (divorce, mutation...) ou pour éviter un prêt relais, la société Homeloop – Homeloop.fr – le rachète dans les quarante-huit heures s'il est situé en zone éligible (Paris, proche banlieue, et bientôt Lille) et qu'il répond à des critères (état, isolation...). Après estimation, Homeloop vous fait une offre et vous verse l'argent sous trois semaines ! Aurélien Gouttefarde, son créateur, ajoute : « Le vendeur gagne aussi du temps

en évitant les conditions suspensives de financement et le délai de rétractation. »

### Retoucher sa décoration en ligne, c'est bluffant

Autre étape à ne pas bâcler : la mise en valeur du bien. « Le *home staging* permet de le rendre le plus neutre possible afin d'attirer plus d'acheteurs », explique Francky Boisseau, cofondateur du réseau Home-Staging Experts. Cette prestation permet de vendre plus rapidement ou, dans certains cas,

de vendre tout court. « Après plusieurs mois sans visite, nous avons fait appel à un professionnel qui, avec un coup de peinture et quelques astuces de déco, a mis en valeur nos pièces à vivre, précise Christine, 47 ans, qui vend sa maison près de Rennes. Depuis, les acheteurs sont de retour. » Mais il faut compter 1 500 euros pour un trois-pièces, et 300 euros la pièce supplémentaire. Pour ceux qui n'ont pas les moyens, les sites Immobilier.fr ou Rhinov.fr modifient virtuellement la décoration de votre domicile à l'aide de photos ou de vidéos. L'effet est assez bluffant et facilite la projection de l'acquéreur dans les lieux. ■

suite page 64