



JE VEUX VENDRE MA MAISON

Tout ce que vous devez savoir

Nuno FREITAS

Introduction

Quand je me retrouve face à un vendeur, je constate que les questions sont encore trop souvent les mêmes.

C'est pourquoi aujourd'hui, à travers ce petit fascicule, j'essaie de répondre aux questions les plus souvent posées et ainsi vous guider dans un futur proche dans la vente de votre propriété.

Naturellement chaque situation est unique et il s'agit ici d'un guide pour représenter les situations les plus courantes et les cas les plus généraux.

Avec ce jeu de questions et réponses, je vous fais part de mon expérience approuvée depuis maintenant 9 ans. Cela vous permettra de voir plus clair, je l'espère, dans les différentes étapes que peut engendrer une vente ou une acquisition d'un bien.

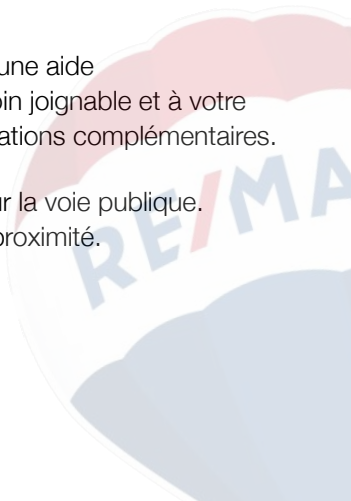
En espérant vous avoir apporté une aide complémentaire, je reste au besoin joignable et à votre écoute pour toutes autres informations complémentaires.

Merci de ne pas jeter ce guide sur la voie publique.

Il existe toujours une poubelle à proximité.

Merci beaucoup.

Nuno Freitas,



J'annonce pas mon bien en vente parce que je n'ai pas encore trouvé le bien qu'il me faut. Si je trouve un bien qui me correspond, est-ce que je peux signer un compromis de vente ?

Tout d'abord c'est conseillé de parler avec la personne qui vous a fait le prêt, pour connaître qu'elles sont vos conditions et obligations dans le cas d'annulation de contrat.

Si votre bien est déjà payé, alors vous pouvez acheter parce que l'institut financier va hypothéquer votre bien existant pour assurer l'achat de votre nouveau bien.

Si un prêt est en cours, il serait bien de savoir si votre banque vous facilite un crédit « pont » pour l'achat du nouveau bien.

Si c'est le cas vous payez les intérêts du prêt actuel plus la nouvelle mensualité jusqu'à la vente de votre ancien bien.

Si vous devez vendre pour pouvoir acheter un autre bien, alors une fois votre bien mit en vente, il faut accélérer le processus de recherche.

Vous avez toujours 6 à 9 mois pour trouver votre nouveau bien, sachant que c'est le temps moyen pour vendre un bien.

Prévoyez un plan B. Dans ce cas serait de louer un bien pendant 1 an.

Une troisième possibilité est de rester chez vous pour ne pas déménager deux fois. Cela dépend si l'acheteur peut attendre ou pas ce temps qu'il vous faut.

S'il peut attendre alors pendant ce temps vous devez verser une « indemnité d'occupation » mensuel à l'acheteur.

Comment reconnaître un bon agent?

Aujourd'hui, il existe des « simples agents commerciaux » et des agents immobiliers certifiés. Essayez de savoir si l'agent en question possède ce diplôme « d'agent immobilier » et donc toutes les compétences nécessaires ou si votre agent est un simple agent commercial.

Combien d'années d'expérience a-t-il?

Est-ce qu'il est recommandé par ces anciens clients ?

Qu'est-ce qu'on dit sur lui?

La valeur d'une personne se voit par son attitude, présence et par ses actes. Après un premier rendez-vous avec cet agent vous allez savoir si c'est la bonne personne et si elle a les capacités et arguments pour vendre votre bien au meilleur prix.



J'ai pris une aide de l'état et je dois y habiter pendant 10 ans. Si je vends avant je dois la rembourser?

Une aide c'est la prime d'acquisition. Une prime variable entre 250€ e 9700€ selon votre cas.

L'autre c'est la subvention d'intérêt que varie entre 0,575% e 2,45%.

Si vous vendez pour acheter un autre bien, pas besoin de rembourser les aides car le montant va être recalculé avec la valeur du nouveau bien.

Cas contraire, si vous n'achetez rien par la suite, logiquement il faut rembourser avec les intérêts.

Le ministère du logement dans la rue d'Hollerich peut vous indiquer le montant à rembourser.

J'ai eu droit au crédit d'impôt de 7%. Si je vends avant deux ans je dois rembourser?

Rappel : les deux ans commencent à partir du jour où vous vous êtes enregistré auprès de la Commune.

Si vous vendez avant deux ans, vous devrez rembourser le crédit plus les intérêts légaux en cours.

C'est toujours possible de mettre le bien en vente et signer le compromis avant la date. Le passage à l'acte doit se faire seulement après les deux ans.

Dans le compromis doit y être écrit que le transfert de propriété se fait uniquement à l'acte.

Si j'achète un nouveau bien et je change d'adresse sans avoir encore vendu le précédent, est-ce que je paye un impôt sur la plus value?

À priori vous ne payez pas d'impôt, car votre ancien bien va être vendu bientôt.

La loi dit que vous avez l'année en cours que le bien a été mis en vente, plus l'année suivante entière pour vendre votre bien.

Si la vente ne se fait pas pendant ce temps alors l'impôt sur la plus value sera dû à la hauteur de 21% (2020).

Si vous vendez un deuxième bien, dans tous les cas l'impôt de la plus value vous sera toujours demandé.

Je paye un impôt si je vends mon bien?

Si vous vendez votre habitation principale, vous ne payez aucun impôt.

S'il s'agit d'une habitation secondaire, c'est normal qu'un impôt vous sera exigé.

La valeur varie d'un cas à l'autre. Dans la plupart des cas la taxe sera la moitié de votre taux d'imposition globale.

C'est quoi la plus value et comment se calcule?

Plus value est la différence entre la valeur d'achat et la valeur de la vente d'un bien. Si vous avez acheté un bien à 400.000€ et ensuite vendu à 600.000€, alors la plus value est de 200.000€.

Si des travaux de rénovations ont été faits les 10 dernières années, le montant des travaux peut aussi être déduit.

De plus, un abattement de 50.000€ par personne est déductible de la plus value tous les 10 ans.

Aujourd'hui mon bien à une valeur. Si j'attends un ou deux ans, la valeur sera plus élevé?

Cela dépend de la situation géographique. Il y a des zones, quartiers, villages et villes avec beaucoup de demande et donc le prix sera toujours maintenu à la hausse.

Sur d'autres régions le prix à demander reste toujours une spéculation. Ne pas exclure la possibilité que le prix peut se stagner sur quelques biens spécifiques.

Chaque bien est unique.

Quand on voit que le prix des biens ont augmenté de X%, ceci est donné en mode général et spécifique sur quelques régions.

La typologie et les options de votre bien seront un facteur, entre autres, pour déterminer la vraie valeur de votre bien.



Pourquoi payer la commission si je peux vendre moi-même et économiser cette somme?



Un bon agent va investir dans une publicité adaptée à votre bien afin d'attirer un maximum d'acheteurs potentiels mais aussi le référencer sur toutes les plateformes et non pas le diffuser simplement sur un site.

Un bon agent va pré-qualifier chaque futur acquéreur et étudier leur capacité de financement.

L'expérience et le choix des questions vont déterminer le succès des visites pour un gain de temps non négligeable.

L'agence immobilière ont en leur possession un important portefeuille de clients ainsi qu'une multitude de biens ce qui permet à l'agent de mettre en valeur votre bien et ainsi maximiser les chances de visite/vente. L'agent saura répondre aux objections de votre bien, toujours dans un cadre neutre et sans émotions liées. Dans la plupart des cas, collaborer avec une agence revient moins cher que vendre en privé.

La maison à besoin de quelques travaux. Je vends telle quelle ou je la vend après les travaux?

Tout dépend du type de travaux et de la somme investie. Une peinture, des petites réparations sont toujours des choses appréciées par le client et peuvent ainsi apporter le sentiment d'une maison saine sans de dégâts importants et donc une certaine plus value. Des travaux plus conséquents comme par exemple le remplacement d'une cuisine, d'une salle de bain ou encore le ravalement de façade sont des investissements plus importants et pas forcément plus rentables. De plus, une cuisine ou salle de bain à votre goût n'est pas probablement au goût de l'acheteur.

Le mieux est de faire appel à l'agent immobilier, car il sais ce qui est favorable pour la mise en valeur de votre bien.

Je peux collaborer avec une agence sans signer des papiers?

La loi exige que le mandat soit enregistré dans un délais de 10 jours par l'agent immobilier.

S'il n'existe pas de document, comment est-il possible de faire l'enregistrement?

Si vous avez un agent qui travaille avec vous sans mandat, sachez que cet agent ne travaille pas légalement. C'est comme conduire une voiture sans permis. Si par hasard un problème survient avec l'acheteur ou avec l'agent immobilier, comment allez vous défendre vos droits sans preuves écrites?

Quel est le meilleur moment pour mettre en vente?

Pour un appartement peu importe le moment.

L'important est de réaliser les visites à la lumière naturelle et privilégier la meilleure exposition du soleil en journée. Dans le cas d'une maison avec terrasse et jardin, il est préférable au printemps et/ou en été car les futurs acquéreurs peuvent s'imaginer et se projeter plus facilement en extérieur avec la famille et les amis.

Une maison peut aussi être vendue en hiver.

Il existe des techniques et heures précises pour montrer la maison, même en cas de neige dans la terrasse et jardin.

Si la vente se fait en quelques semaines, est-ce que je dois sortir de suite?

Naturellement vous êtes libre de décider la date de votre sortie et le temps nécessaire à votre préparation.

Un délai entre 3 et 6 mois est considéré dans la moyenne comme normal et acceptable.

Si vous souhaitez un délai supérieur à 6 mois, c'est aussi possible. Il faut simplement voir avec l'agent la meilleure solution. Le futur acheteur doit avoir connaissance de la disponibilité du bien même avant de visiter le bien.

On doit comprendre que l'acheteur, une fois qu'il a reçu l'accord de son prêt, doit commencer à rembourser le crédit. Néanmoins il existe encore d'autres alternatives dans le cas où vous êtes quelqu'un qui n'aime pas avoir ce type de préoccupation où stress. Votre tranquillité d'abord.

Qu'est-ce que je dois faire pour valoriser au maximum ma maison ou appartement?

Indépendamment des années que votre bien puisse avoir, l'important est que tout soit en bon état, (carrelage, sanitaire, fenêtres, etc.) et que tout fonctionne. La cuisine et salle de bain sont les espaces les plus importants et il est fortement recommandé que cela reste très propre et fonctionnel.

La lumière est aussi un facteur important, surtout pour des biens qui ne sont pas bien exposés. Petit conseil: Investir dans l'éclairage (puissance en Watts et Lumens). La couleur de la peinture des murs est aussi cruciale. Une couleur claire est toujours plus accueillante et paisible et en plus donne une continuité à la lumière reflétée.

Qui décide le prix à annoncer sur internet?

Le bien tout comme l'argent est à vous. Le travail de l'agent est de faire une estimation du marché et vérifier si votre prix demandé est un prix que se trouve en-dessous ou au-dessus de la valeur réelle du prix du marché immobilier conseillé.

C'est important que vous et l'agent immobilier soyez d'accord avec le prix à annoncer : un prix à sa juste valeur est la moitié d'une bonne vente.

Conseil : Le meilleur agent immobilier n'est pas toujours celui qui vous « offre » plus pour votre bien.

Choisissez un agent de la région qui sache vous informer comment il est arrivé au prix stipulé et pourquoi annoncer avec ce prix.

Mon voisin vend son appartement avec 2 chambres et 80m² au prix de 400.000€. Ma maison à 4 chambres et 160m², alors je peux demander 800.000€?

Une évaluation ne se fait pas seulement sur base des m² et du nombre de chambres.

Appartement et maison sont deux choses à ne pas comparer : c'est comme comparer un chat avec un chien. Une évaluation est faite aussi au mètre cubique avec terrain, et le retour de l'investissement en cas de loyer. Ces trois méthodes nous donneront une moyenne et le plus souvent un prix idéal à proposer à la vente.

L'orientation de la maison ou appartement, les conditions, les options (garage, balcon, terrasse, jardin), la disposition et confort de chaque pièce, la vue, les voisins, la rue, l'année de construction et l'état général, sont des facteurs qui détermineront la valeur la plus réelle et commerciale possible.



C'est mieux de travailler en exclusivité avec une agence ou alors avec plusieurs?

En multipliant le nombre de publicités, les acheteurs potentiels interprètent le plus souvent des difficultés à vendre, et cela jouera en leur faveur lors de la négociation. En multipliant le nombre d'agences intervenantes, le bien immobilier est parfois présenté à des prix différents sur les mêmes sites (du fait des honoraires d'agence différents entre les enseignes). Conséquence possible sur le comportement des acheteurs : tenter la négociation en appelant les enseignes une par une, et tenter de soumettre l'offre d'achat la plus basse.

L'exclusivité apporte d'abord un interlocuteur unique pour les deux parties de la vente : vendeurs et acheteurs, ce qui facilite le processus de vente.

Un mandat exclusif de vente suppose des services additionnels intégrés, dont on ne peut bénéficier en cas de mandat simple. Si ces services ont une réelle valeur ajoutée, ils augmenteront les demandes de visites potentielles, et seront donc de véritables accélérateurs de vente.



J'ai un agent qui travaille avec une commission de 2% en en plus il m'offre le passeport énergétique.

Quel est l'intérêt de travailler avec un agent à 3%?

Si l'agent n'y arrive pas à défendre sa commission, est-ce que au moment de négocier le prix de votre bien il va savoir le défendre?

Il faut savoir si le prix proposé par l'agent est un prix réaliste.

Vous préférez un agent qui vous vend un rêve en disant que votre bien vaut 50.000€ ou 100.000€ de plus, et après 6 mois le bien n'est toujours pas vendu parce que le prix est trop cher?

Ou vous préférez un agent qui soit optimiste et réaliste et vous donne dès le départ le bon prix conseillé?

L'agent qui travaille avec 2%, quelle type de publicité il propose afin d'améliorer une visibilité maximale de votre bien aux futurs acquéreurs?

Est-ce qu'il va faire des dépliants, magazines, photos professionnelles, vidéo, et collaborer avec d'autres agences ?

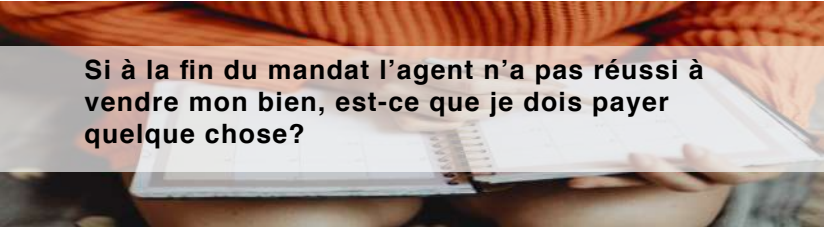


En cas de signature d'un mandat exclusif avec une agence, quel est le délais à respecter?

Le délais du mandat est déterminé entre vous et l'agent. Même s'il existe des mandats avec 6 mois et plus, c'est conseillé de faire pour 3 mois.

En trois mois vous avez déjà une idée si l'agent travaille correctement et professionnellement. Si c'est pas le cas, vous pouvez toujours annuler le mandat après deux mois.

Le contrat après 3 mois, est renouvelé tacitement de mois en mois.



Si à la fin du mandat l'agent n'a pas réussi à vendre mon bien, est-ce que je dois payer quelque chose?

Il existe des agences qui demandent des frais de publicité et cela peut varier entre 1.500€ et 3.000€.

Si c'est le cas, c'est conseillé que le montant exact soit mentionné le premier jour sur le mandat afin d'éviter des surprises désagréables.

Personnellement je défends que, indépendamment du montant investi, cela reste un risque pour l'agent. Voilà l'importance de travailler avec un agent en exclusivité. Comme ça l'agent saura faire une bonne vente dans les meilleurs délais et au meilleur prix.

Quels sont les documents nécessaires pour vendre?



Obligatoirement une copie de l'acte notarié ainsi qu'une copie du passport énergétique (obligatoire depuis 2010).

Le passport énergétique est un document que mentionne la consommation et l'isolation de votre bien. Dans le cas d'un appartement, il faut aussi les 3 derniers PV d'assemblée générale.

Idéalement si il existe un plan de la propriété. Il est conseillé et fortement recommandé que l'agent fasse ses propres mesures afin de déterminer la réelle surface habitable, utile et totale.

Comment ça se passe avec les visites?

C'est vous qui décidez le jour et l'heure qui vous convient.

Il existe deux possibilités : une sera plus adaptée selon le type de bien, le prix et la situation géographique.

La première est de faire les visites 2 à 3 fois par semaine. Si vous avez des enfants animaux et une vie agitée, avec cette fréquence de visites vous allez avoir plus de travail à laisser les choses propres et en ordre.

La deuxième possibilité est de déterminer un seul jour pour faire les visites.

Normalement le samedi est le jour adéquat, sachant que les visiteurs auront plus de temps et les visites seront faites pendant la journée avec la lumière naturel.

Pendant le temps des visites je dois sortir de chez-moi?

C'est comme cela vous semble être le mieux.

Pour la personne qui fait la visite, c'est préférable de faire sans la présence des propriétaires.

La personne se sens plus à l'aise et elle peut tranquillement faire des commentaires sur votre bien et aussi parler du prix.

Si vous préférez rester chez vous, si possible rassembler toute la famille dans une même pièce.



Vice caché. Qu'est-ce que c'est ?

Le nom le dit déjà.

Cela peut être une canalisation d'eau ou une installation électrique non conforme, comme aussi une fuite d'eau, humidité dans les murs, une mauvaise isolation d'une toiture ou façade, etc...

Une conduite d'eau de la commune ou le passage de câbles électriques en dessous de votre maison ou résidence, est aussi vu comme un vice caché. Il s'agit d'une servitude, et dans ce cas l'acheteur doit être informé de cela avant la signature d'un compromis.

L'agent immobilier doit être informé de tous ces détails.

Les « défauts » ou points moins positifs doivent être mentionnés dans le compromis de vente. Cas contraire, et même après la signature à l'acte notarié, si l'acheteur prouve que le problème existait déjà au moment de l'achat, vous êtes obligé de réparer les dégâts plus dommages et intérêts.

J'ai fait un crédit à la banque avec un taux fixe pendant 5 ou 10 ans.

Le temps n'est pas encore écoulé. Si je vends avant je suis pénalisé?

Pratiquement tous les crédits avec un taux fixe sont pénalisés en cas de non respect.

Avant de mettre en vente, c'est mieux de contacter la personne qui vous a fait le crédit et demander quel est le taux à rembourser. Selon les banques, le taux à rembourser peut aller jusqu'à 4% de la valeur emprunté.

Home Staging, qu'est-ce que c'est?

Ce mot d'origine Anglaise, que pratiquement n'a pas de traduction, est très utilisé dans la vente de biens immobiliers. Il s'agit d'un choix de couleurs et positions d'objets qui vont améliorer la visibilité et mettre en valeur chaque pièce de la maison.

Home staging est aussi le déplacement ou remplacement d'un mur. Pour cela il existe les architectes d'intérieur. C'est un ensemble de facteurs, souvent à un coût modéré, qui permettront de mettre en évidence tous les points forts du bien avec un maximum de confort pour l'acheteur.

Exemple :

Une maison datée de 25 ans non rénovée elle à une valeur de 650.000€.

Avec un investissement de 20.000€ en matériaux et main d'oeuvre, la maison une fois rénovée elle peut avoir une valeur finale de 700.000€.



Cadastre vertical. Qu'est-ce que c'est?

Le cadastre vertical c'est l'attribution d'un numéro de cadastre unique donné à une ou plusieurs pièces.

La fonction est de déterminer la limite de propriété et à qui cela appartient.

Exemple où cela est obligatoire dans le cas d'une future vente séparée :

- Un immeuble ancien avec plusieurs appartements et/ou commerce.

Verbalement chaque propriétaire a droit à un emplacement, cave ou grenier, néanmoins il n'existe pas un document qui prouve à qui cela appartient.

On peut trouver une liste sur internet des immeubles que n'ont pas encore de cadastre vertical.

Comment faire pour avoir un cadastre vertical?

Tout d'abord il faut appeler un géomètre officiel pour prendre les mesures.

Chaque appartement ou commerce doit avoir des compteurs séparés pour l'eau, l'électricité et le mazout ou gaz.

Chaque appartement doit avoir une cave ou grenier.

Un ou deux emplacements voiture (selon le règlement de chaque commune), seront attribués à chaque appartement. C'est un processus qui prends en moyenne 9 à 12 mois pour être finalisé.



Si j'ai besoin d'une aide pour un prêt, la vente, achat ou chez le notaire. Qui peut m'aider?

Vous pouvez demander de l'aide à différentes personnes, chacune avec sa profession spécifique. Un bon agent saura vous renseigner sur tout ce que vous avez besoin comme information.

L'agent prendra en considération votre situation personnelle, sociale, professionnelle et financière.

INFORMATIONS

Site du cadastre pour savoir tout
sur votre immeuble

www.map.geoportail.lu

Site sur les prix enregistrés

www.observatoire.liser.lu

**Site sur les aides de l'état pour
l'acquisition, rénovation et
location.**

www.logement.public.lu
www.guichet.public.lu
www.justarrived.lu

Site sur les impôts

www.impots.directs.lu



**Vous avez une question?
Appelez-moi**



Tél.: 661 23 13 18
E-mail : n.freitas@remax.lu
WWW.NUNOFREITAS.LU

