

Versailles⁺

"Quand je donne une place, je fais un ingrat et cent mécontents" Louis XIV

[BUSINESS⁺]

La stratégie de transition d'un logement

VERSAILLES + : que recommandez-vous comme méthode de transition au propriétaire qui souhaite changer de logement ?

John K : voilà encore un sujet intéressant à développer, source de diverses hypothèses et conseils que nous réservons quotidiennement à nos clients. Dans le cas où le propriétaire d'un bien immobilier souhaite changer de logement, il existe principalement deux méthodes. Soit il met en vente son bien, attend de signer un compromis de vente, puis acquiert un nouveau bien immobilier ensuite. Il y a un avantage et un inconvénient. Soit il acquiert d'abord le bien qu'il souhaite, puis met en vente le sien. Cette seconde pratique génère également un avantage et un inconvénient.

Dans le premier cas (il vend d'abord), l'avantage conduit indubitablement à une certaine sérénité puisque le vendeur a pris le temps de mettre en vente son appartement ou sa maison sans pression, ni stress, puis se retrouve, après la signature d'un compromis de vente et levée des conditions suspensives (crédit de l'acquéreur, urbanisme, hypothèque, droit de préemption de la ville, etc.) pratiquement certain de toucher le prix de vente. L'inconvénient réside dans le fait que le délai de l'avant-contrat (généralement de 3 mois) ne lui laisse que peu de temps pour trouver un nouveau bien qui corresponde convenablement à ses besoins.

Louer un logement à titre provisoire constitue une alternative mais cette solution crée également un inconvénient : s'il acquiert après avoir déjà loué, il comptera un double déménagement et emménagement. Pas toujours évident lorsque l'on évoque les soucis de scolarisation, de transports, et d'implantation dans un quartier d'une manière générale. D'autre part, il faut rappeler que l'offre en location n'étant pas pléthorique, le Vendeur aura également des difficultés à se loger à son goût, même sur du court terme.

Dans le second cas (où l'on opte pour l'achat en premier), il convient de se préparer à une mise en vente rapide, quitte à accepter une baisse significative de son prix. Et, s'il ne trouve pas acquéreur dans le délai du compromis de vente, le propriétaire-acquéreur devra mettre en route un prêt-relais pour assurer le financement de son acquisition le jour de la signature de l'acte authentique chez le notaire. Nous conseillons d'ailleurs, dans cette hypothèse, de monter un dossier de crédit dès le lendemain de la signature du compromis de vente, par prudence. L'avantage, ici, est le fait d'avoir saisi éventuellement une opportunité d'acquérir un appartement ou une maison qui corresponde davantage à ses besoins que ne procure le bien déjà en propriété. Il y a dans ce cas de figure une dimension réactive, voire de confort et de plaisir. En revanche, si le prêt-relais s'éternise, la situation financière peut, selon les cas, devenir très préoccupante, rendant amère l'opération menée.

VERSAILLES + : laquelle de ces deux méthodes préférez-vous finalement, étant donné la conjoncture, et quels conseils donnez-vous à vos clients et nos lecteurs ?

John K : la réponse n'est pas catégorique, bien que la première hypothèse (celle de vendre d'abord, et acquérir ensuite) soit plus rassurante en période de crise économique. En effet, nous avons effectué plusieurs transactions en 2008 avec synchronisation parfaite des achats et ventes, en épargnant à nos clients de ces « ventes en chaîne » les prêts-relais, les locations provisoires et les... couchages sous les ponts ! Nous avons quelques secrets pour faire coïncider les opérations d'achat et vente. Les différents acteurs de ces ventes doivent néanmoins faire preuve de souplesse, de compréhension et de bonne volonté. Une fois de plus, le propriétaire qui s'engage à céder ou acquérir un appartement ou une maison et nécessite un timing précis pour la signature de ses opérations, doit faire confiance aux professionnels de l'immobilier. Ils maîtrisent les tenants et aboutissants des différents paramètres pour ces mutations délicates.

VERSAILLES +

EST ÉDITÉ PAR LA SARL DE PRESSE
VERSAILLES + AU CAPITAL DE 5 000 €,
8, RUE SAINT LOUIS,
78000 VERSAILLES,

SIRET 498 062 041

FONDATEURS :
Jean-Baptiste Giraud
Versailles Press Club
et Versailles Club d'Affaires

WWW.VERSAILLESPLUS.FR

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION
ET RESPONSABLE DE LA RÉDACTION
Guillaume Pahlawan

RÉDACTEUR EN CHEF
Michel Garibat

POUR ÉCRIRE À LA RÉDACTION
redaction@versaillesplus.fr

MAQUETTE ORIGINALE
Cithéa communication

MAQUETTE
Agence Even BD

RÉGIE PUBLICITAIRE :



PUBLICITÉ

Vous souhaitez figurer dans la prochaine édition ?

Cithéa Communication : 01 53 92 22 06
Xavier Mazau
xmazau@citheacom.com - 06 22 16 70 25

L'intégralité du journal que vous tenez entre vos mains est financée grâce à la fidélité de ses annonceurs (que nous remercions pour leurs publicités). En aucun cas les fonds publics ne sont utilisés.

TIRAGE

18 000 exemplaires

IMPRESSION : Rotimpres Espagne

NUMÉRO ISSN 1959-4062

DÉPÔT LÉGAL À PARUTION.

TOUTS DROITS DE REPRODUCTION RÉSERVÉS.

DISTRIBUTION : CIBLÉO ET VERSAILLES PORTAGE