

Les propriétaires méritent une vision complète du marché sur les prix et les pros

L'UNPI donne la parole à des responsables de la société civile qui souhaitent s'exprimer sur la propriété immobilière et le droit de propriété.

Ce mois-ci, Sébastien de Lafond, président et cofondateur de MeilleursAgents.com, intervient.



Quel est le prix de mon appartement? De ma maison? De combien s'est-il apprécié depuis l'année dernière? Le moment où je l'ai acheté? Ces questions, quel propriétaire ne se les est pas posées. A fortiori s'il possède plusieurs biens. Par curiosité tout simplement ou pour des raisons plus sérieuses : préparer la vente d'un bien, faire une déclaration d'impôts ou encore fixer un loyer.

Pour y répondre, ce ne sont pas les chiffres qui manquent. En effet, après avoir été très longtemps un secret bien gardé par les professionnels, la donnée immobilière s'est peu à peu ouverte. Depuis 2017, les particuliers ont même accès aux bases de données de l'administration fiscale. Un vrai progrès pour les contribuables qui peuvent désormais opposer des références de vente récentes pour se défendre face au fisc.

Mais attention à ne pas confondre ce service avec un outil d'estimation. Concrètement, en quoi cela aiderait-il le particulier de savoir que l'appartement au rez-de-chaussée avec travaux situé au bout de sa rue s'est vendu 2500 euros du mètre carré pour estimer son propre appartement situé lui au dernier étage et refait à neuf? Au contraire, le risque est de lui donner une idée erronée du prix de son propre bien. Avec comme conséquences une perte de temps s'il désire vendre, une mauvaise appréciation de sa rentabilité s'il compte louer... Et toujours ce même sentiment d'un marché dont le particulier n'a pas toutes les clés.

C'est justement pour permettre aux particuliers de prendre des décisions immobilières les mieux informées que nous avons créé MeilleursAgents. Pour offrir de la transparence sur les prix et les professionnels immobiliers, nous avons investi depuis

dix ans dans la recherche et la science. Une équipe d'une dizaine de scientifiques et experts « data », assistée d'un comité scientifique composé de professeurs d'universités et de laboratoires de recherche prestigieux exploite les données de transaction de 9 000 agences immobilières partenaires et des notaires en Ile-de-France et développe des modèles mathématiques permettant de comprendre la dynamique des prix immobiliers.

Faire la lumière sur les prix n'est que le premier acte de la transformation de ce marché. Le second consiste à éclairer les particuliers sur les agents immobiliers. Lequel est le plus à même de vendre cette maison de famille en indivision? Pas forcément le même que celui qui trouvera un acquéreur pour ce studio dédié à un investissement locatif? Vous en avez peut-être vous-même fait l'amère expérience : que de temps perdu lorsque l'on confie la vente de son bien à un professionnel qui ne connaît pas le secteur. Et pourtant il existe des critères objectifs, permettant de choisir le bon professionnel pour son projet : sa proximité géographique, ses ventes réussies de biens comparables, les avis de ses clients... Ce réflexe nous l'avons acquis dans bien des domaines déjà : le voyage lorsque nous choisissons notre hôtel en fonction de sa proximité avec tel site à visiter mais aussi en fonction des sports ou du type de cuisine qu'il propose et enfin de ses avis clients. Mais c'est aussi le cas pour le choix d'un restaurant, d'un spectacle ou d'une location de voiture... Ne devrions-nous pas être aussi diligents quand il s'agit de confier la vente d'un bien immobilier à un professionnel ?