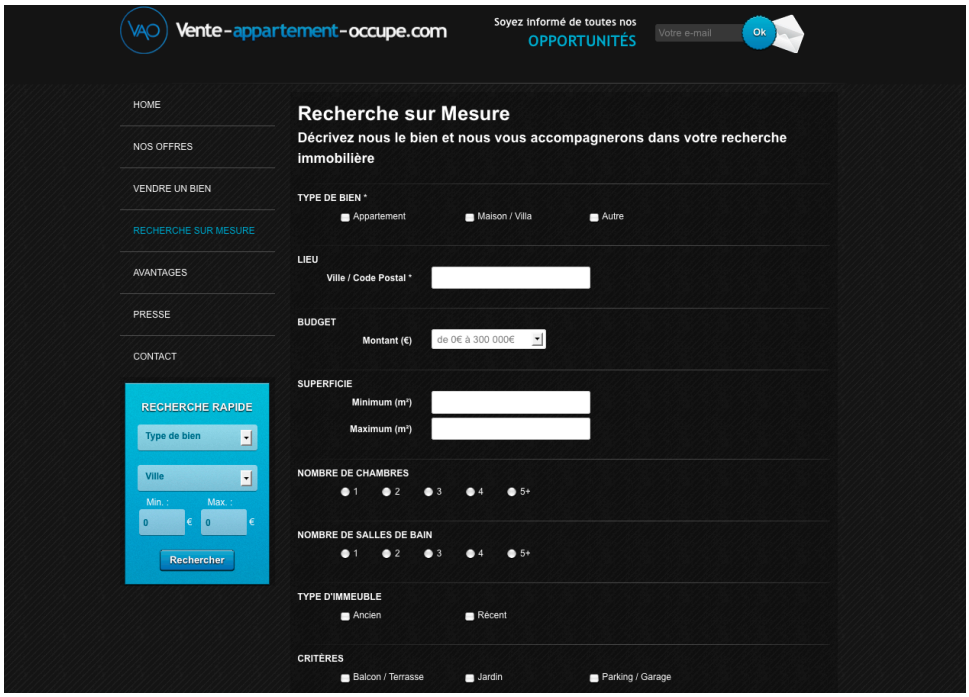
TOUTSURLIMMOBILIER.FR
11 OCTOBRE 2012
SITE WEB

Lancement d'un site consacré à la vente d'appartements occupés

Écrit par Thibault Fingonnet Jeudi, 11 Octobre 2012 14:26

Partagez 0



Avec vente-appartement-occupé.com, Christophe Gilbert entend occuper le créneau des transactions de logements loués. Retour sur le lancement du site qui s'intéresse à un segment bien particulier du marché immobilier.

C'est en spécialiste de la vente d'appartements occupés que Christophe Gilbert, un ancien de la Française AM, a lancé son site dédié à ce segment spécifique du marché immobilier, www.vente-appartement-occupe.com. « *J'ai vu qu'il y avait de plus en plus de demandes pour l'acquisition d'appartements déjà loués*, explique le fondateur du site. *Et en général ces personnes ne savent pas à qui s'adresser pour effectuer cette démarche.* »

Décote de 10 à 40% sur le prix d'achat

Mais pourquoi vouloir acheter un appartement déjà occupé ? « *L'acheteur bénéficie d'une décote à l'achat, de 10 à 40% selon le type de bail. De plus, le financement est facilité par les banques car l'acquéreur va bénéficier immédiatement de revenus locatifs.* » Les biens avec décote maximum sont le plus souvent des propriétés d'investisseurs institutionnels, avec des loyers et donc une rentabilité très faible, ce qui explique la décote. Quand le bien est possédé par un particulier, « *il est plus facile de leur faire comprendre et accepter la décote que si le logement était vide* », note Christophe Gilbert.

La plupart des biens présentés relèvent de baux classiques ou de loi 1989, avec une minorité d'appartements soumis à la loi de 1948. « *Je sélectionne les appartements en fonction de la qualité de l'emplacement et de l'historique du locataire en place* » et l'acheteur a également accès à un détail des charges, afin d'assurer la viabilité de l'opération. Concernant le locataire, la vente du logement n'est pas synonyme de congé pour vente : le bail continue jusqu'à échéance après quoi le propriétaire décide ce qu'il veut faire du bien : continuer à le louer, l'occuper ou le vendre.« *Nous conseillons toujours de proposer au locataire d'acheter le logement, par principe* », précise le fondateur du site.

25% de primo-accédants parmi les clients

Au final, qui s'intéresse à l'achat d'appartements occupés ? « *La clientèle a changé*, explique Christophe Gilbert. *Nous avons des primo-accédants qui achètent pour faire du bien leur résidence principale au terme du bail, cela représente 20 à 25% de la clientèle. Nous avons également une nouvelle clientèle d'investisseurs jeunes, désireuse de se constituer un patrimoine immobilier. Nous touchons également un public d'expatriés, qui préfère acquérir un bien occupé car ils ne peuvent pas revenir immédiatement.* » La plupart des biens proposés sont situés à Paris et dans sa région mais aussi à Lille et à Lyon. A terme, le site devrait se développer pour proposer des biens sur l'ensemble du territoire national.

Pour adapter l'offre à la demande, le site propose un outil de recherche sur mesure pour trouver la perle rare, le site devant présenter à terme une quinzaine d'offres en permanence. Une notice juridique, pour éclairer les acheteurs et vendeurs potentiels sur les subtilités d'une transaction de logement occupé, est également à la disposition des internautes.