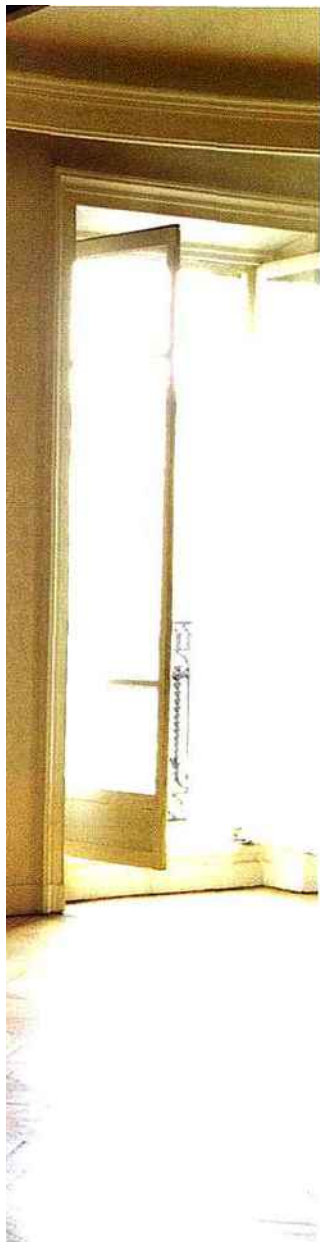




# Acheteurs immobiliers, profitez de la crise

Avec des prix en baisse et des délais de vente traînant en longueur, les vendeurs perdent la main. Une aubaine pour les acquéreurs qui doivent négocier !

M. Castro / Urba Images Server



Si le bien est vide, c'est peut-être le signe que le vendeur est pressé.

nationale de l'immobilier (Fnaim), n'a été qu'un épiphénomène de courte durée. En mai, le mouvement est reparti à la baisse. Soit moins 0,2 % sur un mois, selon la Fnaim. De quoi confirmer notre anticipation d'une baisse des prix de la pierre à deux chiffres cette année.

Pour les candidats à l'acquisition, il est urgent de se débarrasser des réflexes acquis ces dernières années. Dans l'ancien, la flambée des prix de 120 % entre 1999 et 2008 avait fini par placer les acquéreurs sur la défensive. Différer l'accès à la propriété signifiait attendre la prochaine vague de hausse. Négocier, c'était prendre le risque de laisser échapper le bien convoité.

#### La décote est à nouveau de rigueur pour certains biens

Problème, les acquéreurs font aujourd'hui face à des vendeurs... ayant du mal à se résoudre aux nouveaux prix de marché ! Pour acheter moins cher qu'hier, vous allez donc devoir réapprendre à négocier. Commencez par vous montrer plus exigeant. Visitant un bien à défauts ou trouvant difficilement preneur en raison de son caractère atypique, vous êtes désormais en position d'exiger une ristourne. « *La crise ramène de la discrimination entre les biens* », confirme Sébastien de Lafond, président du courtier en agences immobilières meilleursagents.com. Les appartements au rez-de-chaussée, au premier étage ou manquant de luminosité enregistrent des décotes importantes. Ce qui n'était plus le cas dans les années de flambée du prix de la pierre. Ouvrez donc l'œil lors de vos visites pour comptabiliser les points noirs susceptibles de peser lourd lors de la négociation sur le prix (*voir ci-contre*). Pas question de payer au même prix une maison éloi-

## IMMOBILIER

Enquête : **Gérald Bouchez**

**V**ive la crise ! Le retournement du marché immobilier redonne le sourire aux acheteurs. La hausse inattendue du prix des logements de 3 % en avril, enregistrée par la Fédération

## Test

### Jusqu'où devez-vous négocier ?

Pointez les défauts du bien que vous convoitez. A chacun est affecté un nombre de points en fonction de l'importance de la décote justifiée par rapport au prix moyen de marché. Pour chaque item, reportez le chiffre dans la case si le bien est concerné, puis faites l'addition de ces mauvais points.

#### QUARTIER

Transports en commun à plus de dix minutes à pied .....	2	<input type="checkbox"/>
Commerces « de proximité » à plus de dix minutes à pied .....	2	<input type="checkbox"/>
Voie ferrée ou grand axe routier à proximité .....	2	<input type="checkbox"/>

#### CARACTÉRISTIQUES DU LOGEMENT

Electricité pas aux normes .....	3	<input type="checkbox"/>
Simple vitrage .....	2	<input type="checkbox"/>
Moquette au sol .....	1	<input type="checkbox"/>
Cuisine non intégrée .....	1	<input type="checkbox"/>
Toilettes non séparées .....	2	<input type="checkbox"/>
Absence de placards .....	2	<input type="checkbox"/>
Absence de cave / sous-sol .....	2	<input type="checkbox"/>

#### MAISON

Maison mitoyenne .....	2	<input type="checkbox"/>
Exposition nord .....	1	<input type="checkbox"/>
Jardin non isolé .....	2	<input type="checkbox"/>

#### APPARTEMENT

Rez-de-chaussée, premier étage ou étage élevé sans ascenseur .....	3	<input type="checkbox"/>
Vis-à-vis à moins de 20 mètres .....	2	<input type="checkbox"/>
Exposition nord .....	1	<input type="checkbox"/>

#### COPROPRIÉTÉ

Parties communes mal entretenues .....	3	<input type="checkbox"/>
Charges supérieures à 19 € / m² / an .....	2	<input type="checkbox"/>
Travaux lourds à prévoir .....	2	<input type="checkbox"/>

**Total** .....

#### Le verdict

**Moins de 8 points (maison) ou 10 points (appartement)**  
Vous n'êtes pas loin d'avoir trouvé la résidence de vos rêves. Mais le vendeur a conscience de la qualité de son bien. La marge de négociation est très réduite.

**Entre 8 et 12 points (maison) ou 10 et 16 points (appartement)**  
La liste des défauts mérite un geste de la part du vendeur. La probabilité d'obtenir une baisse du prix au moins égale à la moyenne du marché, à savoir environ 5 %.

**Plus de 12 points (maison) ou de 16 points (appartement)**  
Sauve qui peut ! Négociez une remise supérieure à 10 %. Faute de quoi, passez votre chemin.

gnée du cœur de la commune et un pavillon en centre-ville. De même, n'hésitez plus à épilucher les procès-verbaux des assemblées générales de copropriétaires. Si des travaux sont prévus, le vendeur peut être amené à revoir ses prétentions à la baisse.

Dans tous les cas, une marge de négociation est toujours possible. Selon l'indice PAP, suivant les transactions entre particuliers, l'écart entre le prix figurant dans l'annonce et le prix réel de vente a progressé en un an de 3,02 à 4,79 % pour un appartement et de 3,60 à 5,58 % pour une maison. Cette évolution favorable aux acheteurs a également été observée par le réseau d'agences Century 21. Tout comme par plusieurs professionnels interrogés lors de notre enquête.

### Les acquéreurs doivent faire preuve d'opportunisme

Concrètement, les vendeurs ont d'abord tendance à camper sur leurs positions. D'où l'allongement des délais de vente. Mais il leur arrive de plus en plus souvent au final de céder à moindre prix. Pour attaquer une négociation du bon pied, l'acheteur peut jouer sur différents ressorts (voir ci-contre).

Disposer de l'idée la plus précise possible des prix dans le quartier et dans la catégorie de bien visée est un préalable indispensable. « L'immobilier est un ensemble de micro-marchés », rappelle Emmanuel Chosson, chasseur immobilier à la société de conseil Domicilium à Toulouse. Dans un cycle baissier comme c'est le cas actuellement, les prix évoluent de manière divergente en fonction du lieu. Faites preuve d'opportunisme. Sans toutefois perdre de vue que les zones ayant décroché les premières seront les dernières à se valoriser quand le marché repartira à la hausse. Exploitez aussi les situations de faiblesse du propriétaire, par exemple s'il est pressé ! « Le temps ne joue pas en faveur du vendeur », explique Christophe du Pontavice, président de l'agence à frais réduits effcity.com. Le constat est tout aussi valable dans le neuf. Profitez-en. ■

### VotreArgent.fr

#### Les lettres-types

- ☉ Faire une offre d'achat.
  - ☉ Contester les honoraires du notaire.
  - ☉ Annuler un contrat de réservation.
- VotreArgent.fr/  
magazine

## 7 règles d'or pour un prix serré

### ☉ Évaluez au plus juste la valeur du bien convoité

Un bon produit se vend au prix du marché. Mais qu'est-il advenu dernièrement de ce juste prix dans une conjoncture déprimée ? Appliquer une baisse de 10 % sur l'ensemble des biens mis en vente n'est pas pertinent. Avant de chercher à négocier le prix d'un logement, l'acheteur doit acquérir la connaissance la plus fine possible de sa valeur moyenne sur le marché. Les prix bougent en ordre dispersé selon leur localisation. A l'intérieur d'une ville, la baisse est plus ou moins sensible selon le quartier, et même selon la qualité de l'immeuble et la nature du bien. La qualité de la construction de l'immeuble provoque des écarts de prix de 20 %. Entre les appartements, les différences atteignent jusqu'à 30 % au sein du même immeuble.

Pour déterminer le bon prix moyen, écumez les sites d'annonces immobilières, les petites annonces dans les journaux ou les offres proposées par les agences immobilières. En Ile-de-France, meilleursagents.com propose une carte d'évaluation des biens pour chaque adresse. Ces outils récents sont appelés à se développer. Vous aurez ainsi une base, même s'il est difficile d'avoir une évaluation juste d'un logement avant de l'avoir visité. Notez, par ailleurs, que si l'offre est abondante pour le type de logement recherché, votre pouvoir de négociation en sera renforcé. Une fois le bien visité, n'hésitez pas, si vous êtes séduit, à interroger votre notaire afin de connaître le montant des dernières transactions sur des lots comparables.

### ☉ Anticipez votre financement

Les vendeurs craignent le défaut de crédit. Autrement dit : que l'acquéreur se dédise après la signature de la promesse de vente faute d'obtenir son prêt. « A l'automne, et dans certaines agences, un tiers des transactions ne sont pas allées jusqu'à leur terme suite à un refus bancaire », rappelle Stéphane Poitevin, chasseur d'appartement à Objectif Appart' à Paris. Aussi, faire préalablement valider son projet financier auprès de sa banque est un bon moyen de rassurer le propriétaire. S'il est désireux de conclure vite, vous aurez la priorité par rapport à un autre acheteur, même avec une proposition de prix inférieure. La solution ? Obtenir un accord de préfinancement. Cette lettre à l'en-tête de la banque ne vaut pas accord. Mais elle signifie que le conseiller bancaire a estimé votre projet viable au regard de votre situation financière. C'est en usant de cet argument que Stéphane Poitevin a obtenu une baisse de 10 % sur un bien à 1 million d'euros. Pour sa part, effcity.com délivre gratuitement un accord de caution sous 48 heures en partenariat avec Créserfi, une filiale du Crédit Social des Fonctionnaires. L'acheteur reste ensuite libre de négocier le crédit dans l'établissement de son choix. Enfin, un apport très important ou la possibilité de payer comptant mettent en position de force face au vendeur. C'est le seul cas où l'acheteur peut prendre le risque de renoncer aux conditions suspensives d'obtention du prêt. ■



Sur les programmes neufs, les remises atteignent de 5 à 7 %.



### ➤ Traquez les promotions dans le neuf

Logements neufs cherchent désespérément propriétaires. Certes, le nouveau dispositif de défiscalisation Scellier a permis aux promoteurs de sensiblement augmenter leurs ventes au premier trimestre 2009. Les constructeurs ont, par ailleurs, annulé de nombreux programmes pour limiter leurs stocks d'inventés. Il n'empêche, la reprise n'est pas encore au rendez-vous et les délais de vente traînent de plus en plus en longueur. Il faut près de seize mois pour vendre une maison neuve, quand elle partait en douze mois il y a un an. Si vous avez l'intention d'acheter dans le neuf, profitez de la grande braderie sur les fins de série. Et pour cause : la remise moyenne de 5 à 7 % peut être plus forte encore sur un rez-de-chaussée ou une exposition nord.

Désormais, on voit des acteurs de premier plan comme Kaufman & Broad lancer des opérations promotionnelles sur Internet avec des sites dits de « ventes privées ». Pour dénicher ces opérations à prix cassés, tournez-vous en priorité vers les sites des promoteurs. Bouygues Immobilier a lancé un site de ventes flashes, les-affaires-incroyables.com. Plus discret, son concurrent Cogedim met en avant les « opportunités » sur sa page d'accueil. Avantage supplémentaire : l'acquéreur aura moins à attendre pour emménager ! Dernier-né dans l'univers des sites immobiliers, innobilier.com propose un catalogue exhaustif des programmes neufs en France et un espace baptisé « écran » permettant d'accéder à l'ensemble des promos consenties par les principaux promoteurs du marché.

### ➤ Placez les agences en concurrence

Détectez les biens en vente simultanément chez plusieurs professionnels. Ce scénario est une arme que vous utiliserez le moment venu pour signer avec celui qui offre le meilleur prix ! C'est-à-dire, en fait, le moins gourmand en commission ou le plus convaincant quand il s'agit d'infléchir le vendeur dans ses prétentions. Il se pourrait même que le particulier vende directement sa résidence sans passer par un intermédiaire. Vérifiez cette possibilité sur les sites pap.fr et entreparticuliers.com. Une agence peut certes vous faire signer un bon de visite. Ne vous laissez pas intimider : rien ne vous empêche de conclure par la suite avec une autre agence ou avec le propriétaire lui-même. Cas particulier : l'agence vous précise à la signature du bon de visite qu'elle a l'exclusivité de la vente. Dès lors, prudence si vous vous « arrangez » pour découvrir ensuite l'identité du propriétaire afin de signer directement avec lui pour échapper aux frais d'agence. Car si cette dernière peut prouver votre mauvaise foi, un tribunal vous condamnera solidairement avec le propriétaire à lui verser sa commission !

### ➤ Amadouez le vendeur

Règle d'or pour placer la négociation sous de bons auspices : ne braquez surtout pas le vendeur. Certes, à l'heure de discuter du prix, il faut pointer les défauts du bien. Mais si vous traitez directement avec le propriétaire, cet exercice nécessite du doigté. Le risque : vexer le vendeur qui s'identifie souvent au bien dans lequel il a parfois vécu longuement. Par ailleurs, évitez les questions frontales pour connaître les raisons l'ayant amené à vendre. Mais tentez d'obtenir cette information capitale par d'autres moyens. Car une succession, un divorce ou une mutation suppose qu'il est pressé de vendre.

### ➤ Réduisez les frais de notaire

La marge de manœuvre est faible pour réduire les frais de notaire, mais il existe néanmoins deux voies à exploiter. Il s'agit dans les deux cas de calculer les émoluments du notaire ainsi que les taxes sur la seule partie immobilière de l'opération. Première piste : les meubles peuvent être défalqués. Exemple pour un pavillon de 150 000 euros disposant d'une cuisine équipée évaluée à 15 000 euros. Sur le compromis de vente, faites mentionner que l'achat porte sur un bien immobilier de 135 000 euros et du mobilier de 15 000 euros. Avec des frais de notaire de 6 % environ dans l'ancien, vous économiserez 900 euros. Seconde piste : soustraire les frais d'agence de la transaction dans le compromis.

### ➤ Calculez bien le montant des charges et travaux

Un bien nécessitant une remise en état offre une meilleure marge de négociation. Décoration à revoir ou rafraîchissement des peintures à prévoir ont un impact limité sur le prix. *A contrario*, une remise aux normes de l'électricité ou des travaux sur les sanitaires pèsent lourd. Il en est de même pour l'isolation et le système de chauffage. A noter au passage que ces deux dernières catégories de travaux donnent désormais droit à l'écoprêt à taux zéro, cumulable avec un crédit d'impôt « développement durable » sous conditions de revenus. Pour bien chiffrer le montant des travaux à venir, effectuez une deuxième visite assistée d'un artisan, lequel établira un devis dans la foulée. Avant de faire une proposition de prix pour un appartement, n'oubliez pas de prendre en compte les futurs travaux de copropriété. Vérifiez les deux derniers procès-verbaux d'assemblée générale de la copropriété. Demandez également les coordonnées du syndic afin de vous renseigner plus en détail. N'hésitez pas non plus à vous adresser aux habitants de l'immeuble, notamment le gardien quand il existe. Cette débauche d'énergie est utile pour identifier les travaux votés, mais aussi ceux au stade de la réflexion. L'évolution du montant des charges est également un bon indicateur sur la gestion de l'immeuble. Leur recouvrement s'effectue-t-il de manière satisfaisante ? Le fonds de roulement a-t-il tendance à s'épuiser, ce qui risque d'entraîner à plus ou moins brève échéance un appel de charges exceptionnel ?