

►►► gnée du cœur de la commune et un pavillon en centre-ville. De même, n'hésitez plus à éplucher 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 dans le

Logement propriétaire défiscalisé (semestriel) annulé de stocks d'immobilier n'est pas une vente traitée grès de se quand elle avec l'impôt de la grat Et pour être plus une expo Desoma comme il promotion « ventes prix cassés des promesses de vente Plus de 100 les « cot supplém pour em sites imm catalog France d'accès les gnc