

Comment acheter moins cher votre logement grâce à internet

Comment acheter moins cher votre logement grâce à internet

Comment acheter moins cher votre logement grâce à internet

Charles Dereeper

Édition « Comment acheter moins cher votre logement grâce à internet »
Copyright – Avril 2008, Edouard Valys Éditions
115 rue de l'Abbé Groult, 75015 Paris

Adresse site Internet : www.edouardvalys.com

Photomontage couverture : Alexandra Laval

Relecture orthographique : Viviane Guéguéniat

La loi du 11 mars 1957 interdit des copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans consentement de l'auteur ou de ses ayants droit, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code Pénal.

ISBN : 978-2-915401-29-5

Edouard Valys éditions inaugure en ce début d'année 2008 une évolution. Désormais, pour chaque livre vendu, un euro sera affecté au développement durable. Par le biais de ce financement, des terres agricoles seront achetées et reboisées dans l'esprit de préservation des éco systèmes et de mise en place de réserves, en accord avec le programme mondial de **I'ONU** appelé **PLANTONS POUR LA PLANETE**

(<http://www.unep.org/billiontreecampaign/french/index.asp>), qui a connu en 2007 un beau succès avec 1,8 milliards d'arbres plantés sur la terre.

Nous souhaitons apporter notre petite goutte d'eau à ce grand fleuve mondial qui est en train de prendre une ampleur étonnante.

Imprimer des livres passe forcément par la consommation de bois. Nous ne pouvons rester insensible à ce fait. D'autant que la politique agricole de la France n'est pas très claire : d'un côté des déclarations très avenantes et de l'autre, des faits beaucoup plus sombres qu'il est inutile de décrire ici. Nous avons donc décidé d'agir à notre petit niveau.

Comment acheter moins cher votre logement grâce à internet

Votre allié numéro 1 pour un achat immobilier : le divorce, la mort et le crédit relais...

Ah le doux bonheur de posséder sa maison (ou son appartement pour les citadins) ! La très grande majorité des français carressent ce rêve. Et parmi les autres, les propriétaires chanceux, combien espèrent changer de logement pour un plus grand, mieux situé, plus confortable... Inutile de le nier, la puissance d'attraction de ce symbole qu'est la propriété d'une habitation principale est terriblement forte sur la majorité d'entre nous. Raison de plus pour introduire dans le processus d'achat un peu de rationalité, puisqu'il est si facile de se laisser embarquer par ses sentiments...

Internet a radicalement modifié les conditions d'achat des biens immobiliers. Pourquoi pouvez-vous aujourd'hui espérer acheter moins cher ? Tout simplement parce que l'information circule mieux sans commune mesure par rapport au passé.

Imaginez Il y a quinze ans, vous deviez enchaîner les visites dans les agences immobilières afin de consulter leurs catalogues de produits et écouter les commentaires des agents immobiliers sur l'état du marché et ses prix. Ensuite, il vous fallait croiser toutes ces informations partielles, artisanes et complètement subjectives dans le but d'obtenir une estimation des prix. Le degré d'approximation étant hautement élevé dans une telle démarche, il n'est pas étonnant que les professionnels de l'immobilier se soient remplis les poches pendant de nombreuses années. Je parle ici des marchands de biens et de tous ceux qui spéculent. Car il était facile de vous induire en erreur en vous surcotant les valeurs.

Mais aujourd'hui, ces mêmes professionnels – j'en rencontre chaque semaine – ne semblent pas avoir mesuré que la fin de cette époque approchait à grand pas. Car l'information qui manquait – celle qui concerne l'offre immobilière et notamment ses prix – permettant ainsi de manipuler les acheteurs crédules et plein de rêves dans la tête, est largement disponible. Pour l'instant, les acheteurs ignorent encore souvent l'existence de ces nouveaux outils. En outre, ils sont pour la plupart d'entre eux incapables d'adopter une approche structurée et stratégique de l'achat de leurs biens immobiliers.

Mais au fur et à mesure que l'information internet se répandra dans le grand public, il paraîtra difficile de ne pas anticiper une modification dans le rapport de force entre acheteurs et vendeurs qui ne sera probablement plus jamais le même.

En clair, il y aura toujours des pigeons pour acheter ou vendre à des prix anormaux. Seulement, ces derniers vont se raréfier...

Cher lecteur : je ne compte pas tenir un langage de bois dans ce livre. Je considère avoir la langue bien pendue... à l'image du titre de ce premier chapitre qui résume en une phrase, loin des discours lénifiants, tout ce qu'il faut savoir quand on achète... C'est immoral, mais c'est la réalité. Le divorce, la mort et le crédit-relais sont votre atout numéro 1 !

Je vais révéler quelques astuces dans ce livre pour que vous ne soyez plus un pigeon et vous deveniez capable d'identifier un « chagal » en train de vous prendre pour un pigeon...

En effet, il ne faut pas tourner autour du pot : l'immobilier est un énorme business avec des très gros montants en jeu attisant les convoitises et l'avidité humaine. C'est en toute logique une zone de rapport de force, une sorte de petite guerre permanente où s'affrontent les intervenants acheteurs et vendeurs. Ce qui est perdu par les uns est forcément gagné par les autres. Les coups bas et les manipulations en tout genre font partie intégrante de cette activité économique. Les médias n'en parlent que très peu, à cause de leur image à respecter, alors que dans les faits, l'immobilier n'est pas toujours un endroit très sain et respectable au niveau de la forme.

Si vous ne vous méfiez pas un minimum, votre probabilité de surpayer est finalement assez élevée... Les exemples sont légions. J'habite actuellement la ville de Rennes. Certains agents immobiliers m'ont expliqué se livrer à un sport bien particulier : accueillir les agriculteurs du département des Côtes d'Armor. Ces derniers ont en effet de temps en temps envie d'investir leur argent dans des studios ou des appartements dans le centre ville de Rennes car, comme chacun sait, la pierre est un beau placement... Ils payent parfois des prix aux m² tellement élevés que le rendement annuel ne dépasse pas les 4 à 5% brut. C'est-à-dire, à peine le monétaire en intégrant la fiscalité. Compte tenu des risques, c'est absurde. Comment se laissent-ils embobiner ? On leur vend l'idée de la plus-value future,

donc juste du rêve... De vous à moi, cette fameuse plus-value a été au rendez-vous dans le passé, sauf qu'elle aurait dû être nettement plus élevée si ces agriculteurs avaient été plus regardants au niveau des prix d'achat ! Certains ont en fait prélevé au passage leur com... 5%, 10%, 15%... Ce n'est pas parce qu'il s'agit de gros montants que vous devez laisser passer bien souvent, l'équivalent d'un salaire annuel, par peur, manque de connaissance ou toutes autres raisons forcément mauvaises ! Le moindre petit bout, en immobilier est en réalité une fortune !

J'espère qu'à travers ce livre vous serez plus nombreux à savoir exactement ce que vous achetez, à mieux structurer vos comportements d'achat, à pratiquer plus souvent les « coups pourris » des marchands de biens pour faire baisser vos prix d'achat, enfin à dénicher en perdant le moins de temps possible la bonne affaire. Le tout avec une évaluation précise du niveau de surcote ou de décote et l'évaluation chiffrée de votre rêve, afin de déterminer si raisonnablement ou non, le jeu en vaut vraiment la chandelle.

Dernier point, à moins d'être riche ou d'avoir la tête perchée dans les nuages, sachez que tout le monde a plus ou moins peur au moment d'acheter. Même des agents immobiliers m'ont confié beaucoup cogiter au moment où ils procédaient à l'acquisition de leur propre bien immobilier... Quand la pensée qui tue arrive dans votre esprit, du genre : « ne suis-je pas en train de me tromper ? », aucun livre ne pourra jamais vous aider. Soyons honnêtes, face aux incertitudes de l'avenir, il faut accepter la règle du jeu et se lancer pour le meilleur ou le pire...

Partie 1 :

La première étape consiste à savoir identifier un bien pas cher au milieu d'une offre pléthorique

Comment acheter moins cher votre logement grâce à internet

Chapitre

1

Le premier critère incontournable : LE PRIX !

Etes-vous déjà allé sur un site internet d'immobilier ?

Il existe des centaines d'annonces de biens à vendre pour pratiquement tous les codes postaux. Ces annonces sont très souvent classées par prix de vente.

Là est le premier piège à contourner.

Le prix des maisons, et encore plus des appartements, ne peut s'envisager sans la notion de m² habitables. Certes, nous verrons dans une deuxième partie les critères d'évaluation subjectifs des biens immobiliers, ceux que l'on pourrait ranger dans la catégorie des points qualitatifs. Il n'en demeure pas moins qu'à un moment donné, il faut réaliser une évaluation quantitative et statistique de la

situation. Et cette évaluation doit être faite dès le départ, en première étape.

En effet, la taille du jardin et celle de la maison ou de l'appartement comptent pour beaucoup, c'est une évidence. Mais, en même temps, toute personne commençant à vous argumenter pour essayer de vous vendre un m² habitable plus cher que les valeurs médianes habituelles, est en train «de vous chercher des poux»! Vous pouvez et vous DEVEZ aujourd'hui quantifier le niveau de surcote, ce qui vous permet ainsi de savoir si les aspects qualitatifs supérieurs du bien valent vraiment le coût financier que le vendeur demande.

LA SURFACE DU BIEN est le critère NUMERO 1 de ce livre.

Encore une fois, je ne nie pas que des biens de qualité avec des critères multiples peuvent subir une surcote ou au contraire une décote suite à des problèmes divers, mais il est impératif de déterminer un prix moyen des m² immobiliers dans une zone géographique de manière à se faire une vue d'ensemble et comparer. Discuter d'un prix en aveugle avec en face de vous un professionnel est pratiquement l'assurance de ne rien maîtriser de la négociation. Croyez moi, j'ai suffisamment de personnes impliquées autour de moi dans des opérations immobilières. Ils me racontent comment cela se passe. Ce n'est souvent pas triste et presque toujours au détriment du client final...

Merci internet

Peut être connaissez-vous déjà ou non, il existe un site (entièrement gratuit) auquel j'ai la chance d'être associé qui permet aujourd'hui de réaliser en quelques clics de souris tout le travail d'évaluation quantitative. Imaginez quelques instants un robot informatique qui va « checker » les prix de plus d'un million d'annonces immobilières

sur internet. Il analyse automatiquement toutes les données des annonces, prix, surfaces, codes postaux...

Il synthétise cette énorme masse de données plusieurs fois par mois. Puis il vous donne à la fin ce qui vous intéresse : le prix médian au m² par code postal.

Mieux...

Ce site réalise ce travail depuis bientôt deux ans. Ce qui fait que nous disposons aujourd'hui d'un historique ultra précis des cours des m². Nous avons en mémoire plus d'une centaine de millions d'annonces !

En tapant votre code postal, vous allez obtenir une courbe de prix sur les deux dernières années, comme à la bourse...

Vous allez ainsi connaître instantanément les forces du marché à l'offre sur la zone géographique qui vous intéresse.

Ce site s'appelle www.cotation-immobiliere.fr. Nous sommes très nombreux à l'utiliser dans le cadre de nos opérations personnelles. En effet, quand vous discutez avec un pro de l'immobilier et que celui-ci commence à vous baratiner, vous devenez capable d'identifier en un quart de seconde son niveau de « pipotage »... en connaissant les cotes historiques.

Certes, tout n'est pas parfait. www.cotation-imobiliere.fr réalise une photo de l'offre et non des transactions immobilières. Ces dernières sont publiées en France avec un délai de six à neuf mois par les notaires. Et il est extrêmement difficile de trier ces données de marché sur un plan statistique, car les notaires les vendent... et c'est plutôt cher...

D'un autre côté, vous êtes là dans ce livre en tant qu'acheteur, donc dans le but de faire baisser au maximum les prétentions du vendeur.

Aussi, peu importe le prix réel des transactions réalisées dans un passé ancien de six mois.

Ce qui est intéressant, c'est de comparer la prétention du vendeur que vous affrontez par rapport à la prétention de l'ensemble des vendeurs situés sur votre code postal, à un instant T.

Et deuxième point tout aussi pertinent, vous avez besoin de savoir quelle est la tendance des prétentions des vendeurs dans votre zone géographique. En clair, en tant qu'acheteur, nous voulons savoir à combien en moyenne les vendeurs attaquent leur mise en vente au niveau du ratio prix au m² immobilier.

Un exemple pour mieux comprendre comment cela marche

Imaginons que je souhaite acheter (je vais reprendre l'exemple détaillé dans mon premier livre « ACHETER OU LOUER) un appartement de 50 m² à Paris dans le 15^{ème} arrondissement. Pour la petite histoire, j'ai habité pendant de nombreuses années dans ce quartier.

Je vais donc sur www.cotation-immobiliere.fr et je rentre ces critères :

- * Vente - Appartement
- * 75015 pour le code postale

Dans un premier temps je ne sélectionne pas de surface affinée. Je cherche à me faire une idée du marché en général.

J'obtiens ceci :

Vente Location
Appartement Maison

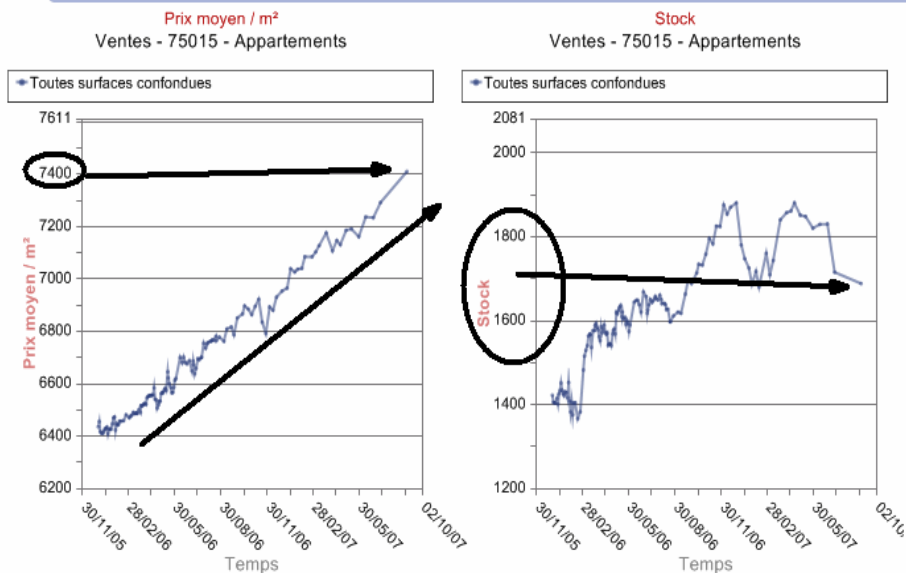
Localisation: [Correspondance Code postal - ville](#)

Toutes surfaces confondues

<input type="checkbox"/> Inférieur à 20 m ²	<input type="checkbox"/> Entre 20 m ² et 40 m ²	<input type="checkbox"/> Entre 40 m ² et 60 m ²
<input type="checkbox"/> Entre 60 m ² et 80 m ²	<input type="checkbox"/> Entre 80 m ² et 100 m ²	<input type="checkbox"/> Entre 100 m ² et 120 m ²
<input type="checkbox"/> Entre 120 m ² et 150 m ²	<input type="checkbox"/> Entre 150 m ² et 180 m ²	<input type="checkbox"/> supérieur à 180 m ²



Graphiques



Je sais en un coup d'œil (en observant le graphique à gauche) que le prix de chaque mètre carré coûte 7.400 euros **en valeur médiane**

(la valeur médiane signifie qu'il y a autant de biens situés au-dessus qu'en-dessous, contrairement à **la valeur moyenne** qui calcule un prix représentant l'exact centre. L'intérêt ? Quand vous avez des biens chers, par exemple des châteaux ou des biens d'exception, sur un code postal, votre cote est totalement faussée, car tirée à la hausse, contrairement à la valeur médiane qui vous donne une photographie nettement plus précise, car non asymétrique !).

Je sais aussi (en regardant sur le graphique de droite) que cette cote a été réalisée avec une quantité de 1700 biens, ce qui est très largement suffisant pour la valider.

Enfin, je tire comme information supplémentaire que la tendance des prétentions des vendeurs est à la hausse depuis maintenant bientôt deux ans.

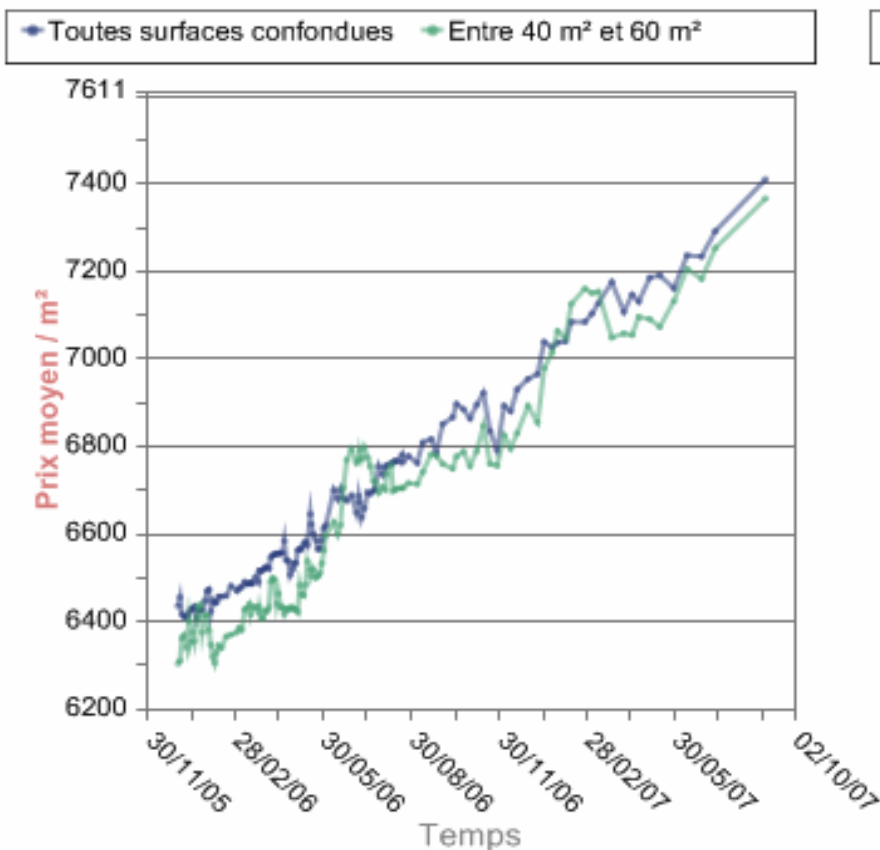
Il est clair qu'avec un pareil marché, la partie s'annonce plus que serrée au niveau des négociations... Les vendeurs ont la main sur le marché du 15^{ème} arrondissement à Paris. Ils augmentent sans cesse leurs prétentions... et les acheteurs craquent en courant derrière...

Revenons maintenant à mon achat d'un 50 m².

www.cotation-immobiliere.fr permet d'affiner la photographie du marché en ne sélectionnant que les annonces qui rentrent dans un couloir de 20 m².

Je vais donc cocher la case « entre 40 et 60 m² » en plus des autres critères.

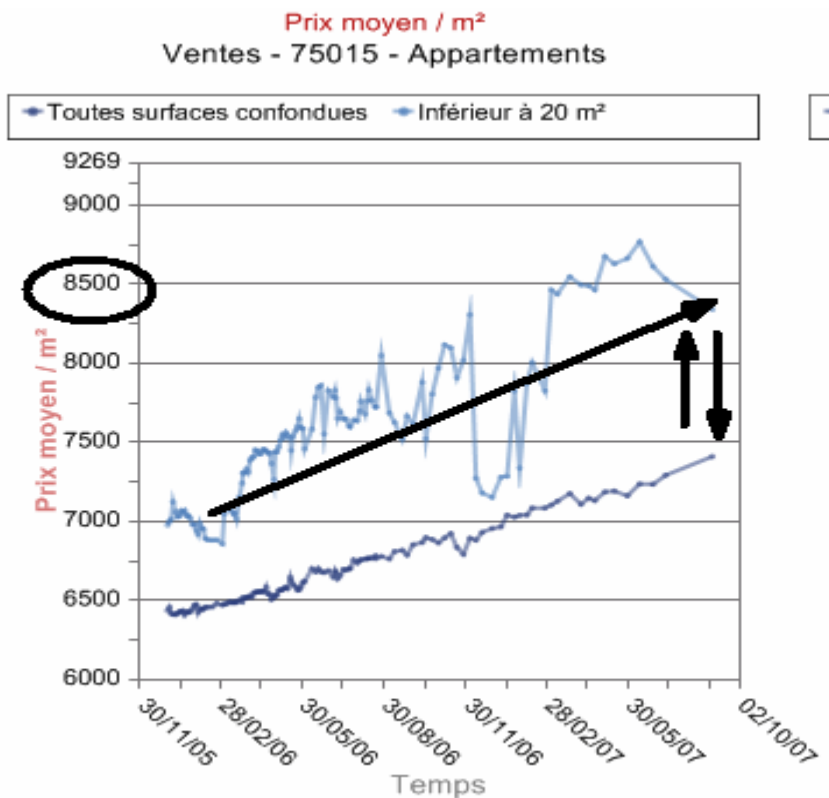
Prix moyen / m² Ventes - 75015 - Appartements



Les deux courbes sont pratiquement identiques.

Ce qui n'est pas le cas pour les studios inférieurs à 20 m². A Paris, le prix des petites surfaces est très élevé, supérieur en permanence aux surfaces plus grandes, ce que chacun sait.

Regardez la courbe depuis deux ans :



Pratiquement 8.500 euros le mètre carré à l'offre en valeur médiane pour des surfaces de moins de 20 m², contre 7.400 euros toutes catégories !

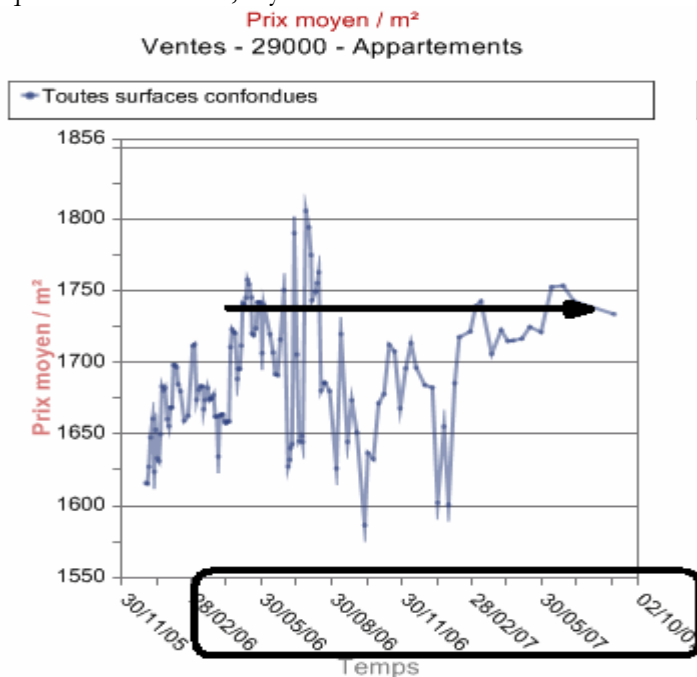
Cela ne signifie pas que tout cote ce prix. Néanmoins, vous savez que si vous achetez sans trop de défauts un petit studio à 7500 euros le mètre carré, vous vous en tirez très bien, car certains payent jusqu'à 9.000 euros le m² !!!

Chaque annonce que vous analysez, peut donc être classée dans deux groupes :

- Les annonces sur cotées
- Les annonces sous cotées

A vous de choisir le groupe dans lequel vous allez prospecter...

Revenons maintenant à cette notion de tendance des prix. Elle est fondamentale. Si les prétentions des vendeurs sont en train de baisser ou du moins restent stables, vous savez que vous pouvez négocier fort. Exemple concret avec le cas des appartements à Brest : cela fait 18 mois que les prix sont à l'horizontal. Le rapport de force entre acheteurs et vendeurs est à l'équilibre sur un plan statistique. Par moments, il y a même eu des trous !



Vous voulez acheter un bien sur le marché de l'ancien ?

Commencez par savoir combien on vous le vend en calculant le prix des m² et en le comparant aux prétentions des autres vendeurs. C'est une gymnastique à assimiler.

Exemple :

Hier, on m'a présenté une maison de 250 m² potentiellement habitable. Elle était en vente à 280.000 euros. J'ai posé la question qui tue : combien y-a-t-il de m² réellement habitables ? Vous aurez noté le vocabulaire à assimiler face à un agent immobilier pour le moins indélicat... POTENTIELLEMENT OU REELLEMENT ?

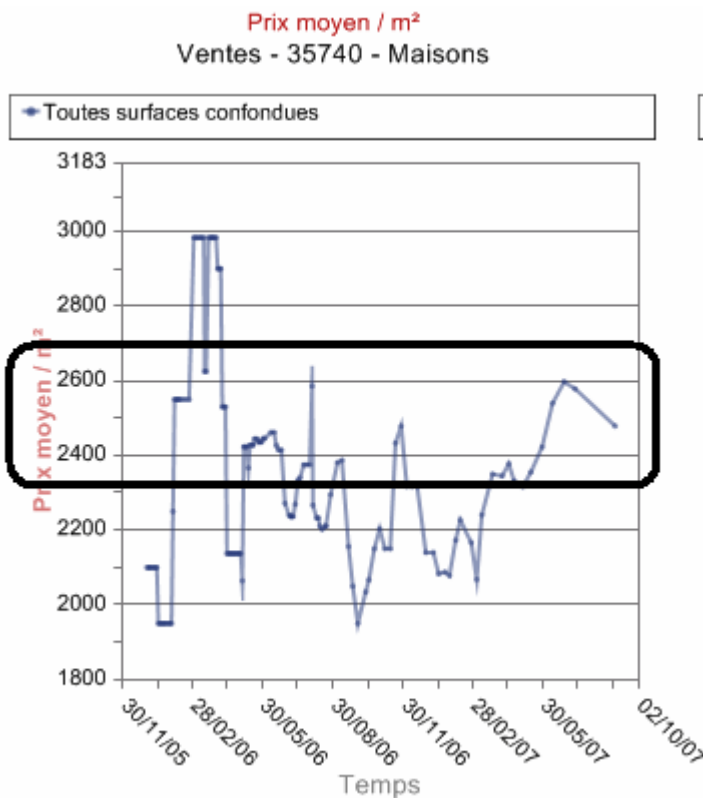
Sa réponse a été 76 m².

Je l'ai regardé droit dans les yeux et je lui ai demandé :

280.000 / 76 nous donne un prix au m² de 3.600 euros en sachant que le prix des maisons autour est d'environ 2.400 euros. Comment justifiez-vous cette surcote de 1.200 euros par m² habitable en l'état ? Qui plus est, autre question, comment justifiez-vous que ce prix de 3.600 euros soit supérieur à ceux de Saint Malo et Dinard, villes les plus chères de Bretagne, alors que nous sommes en banlieue de Rennes ?

Vous vous doutez bien que je n'ai pas obtenu de réponse. Néanmoins, après cet échange, nous avons commencé à discuter sur une bonne base... Le baratin a disparu et nous avons parlé des prétentions du vendeur et la manière dont on pouvait lui faire baisser !

Voici le graphique que j'avais récupéré sur www.cotation-immobiliere.fr :



Impossible de payer 3.600 euros, d'autant que le bien en question était vraiment en très mauvais état. Rénover coûte environ 1.000 euros par m². Les 170 m² POTENTIELS alourdissaient la facture en la montant à un total d'environ 450.000 euros. Avec ce genre de budget, il était facile de trouver une belle maison, sans avoir de travaux à faire et sans devoir immobiliser la maison pendant un an. Le prix était tout simplement démentiel.

A propos du critère des m² habitables

Exemple très concret : je fréquente depuis de longue date un marchand de biens. Ce gars est un vrai pourri, je dois bien vous le

concéder. Mais, j'assume. Avoir autour de soi des gens un peu moins lisses que la normale fait partie de mes petits plaisirs. Les personnages haut en couleur sont parfois forts distrayants... Tout pourri qu'il est, il gagne aussi beaucoup d'argent. Son comportement 100% immoral doit être analysé et relaté car il traduit une réalité. Rien n'empêche d'être pourri ET MALIN. Chacun met en effet son intelligence au service qu'il souhaite, le bien ou le mal...

Il propose en permanence des prix inférieurs de 30% MINIMUM par rapport à la valeur médiane du code postal.

Vous avez bien lu, 30% inférieur. Impossible ? En êtes-vous aussi certain ? Se fait-il jeter comme un malpropre ? Définitivement oui ! Sauf à un détail près...

En 2006, il a réalisé sept affaires. Que sept affaires ? Oui, mais cela a très largement suffi pour le nourrir, lui, ses filles, ses voitures de sport et le reste...

Il a du formuler pendant l'année entre 600 et 700 propositions. Donc seulement sept ont abouti.

Pourquoi ont-elles abouti, et ce à chaque fois ? Des personnes en situation de divorce, des crédits-relais atteignant leurs limites d'âge ou enfin, des successions où les héritiers se chamaillaient. Bref, des vendeurs ayant besoin d'argent, **RAPIDEMENT** et qui ont craqué.

Imaginez vous visitez une cinquantaine de biens, vous formulez à chaque fois des propositions justifiées avec des prix largement inférieurs à ceux que demande le vendeur. Au bout de la cinquante et unième fois, un vendeur craque et vous offre sur un plateau une remise de 20%.

20% de 200.000 euros, donne 40.000 euros, soit un an de salaires pour une foule de français !

Il n'y a pas de secret : si vous désirez acheter moins cher, votre vendeur doit être, à la base, fragile avec un bien situé sur un marché local où le pouvoir et la force des acheteurs et des vendeurs sont équilibrés et non en déséquilibre à la hausse, comme cela a été le cas entre 2002 et 2006.

Deuxième vérité : lorsque vous maîtrisez les prix médians de votre zone géographique, le rapport de force dans la discussion change en votre faveur. En effet, dès qu'un vendeur exige un prix supérieur à la médiane, il est en position de faiblesse, car vous l'amenez immédiatement sur le terrain de la justification de la surcote. Or, la plupart du temps, il n'en a pas la moindre idée... A ce stade, vous le tenez dans vos mains surtout s'il est un tantinet fragile psychologiquement !

Attention, tout n'est qu'une question de doigté. Si vous foncez sur la plus belle fille du quartier (une superbe 200 m² de construction récente) et que vous lui expliquez qu'elle n'est pas aussi belle qu'elle veut bien le croire, c'est la baffé assurée. Une fille super bien fichue derrière laquelle tous les garçons se traînent sait, ou se doute bien, qu'elle a des arguments convaincants !

Il faut choisir un minimum ses proies... celles qui sont un peu bancales.

Il y a beaucoup de non-dits dans ce genre de situation. Les agents immobiliers doivent décrocher le mandat de vente. Ils réchignent

donc à mettre le doigt là où ça fait mal quand ils rencontrent les propriétaires. C'est votre boulot d'acheteur que de le faire.

La vérité, c'est que probablement 80% des maisons à l'offre ont des défauts plus ou moins gros. Le propriétaire le sait au fond de lui. Avec le temps, il a souvent oublié. Il n'empêche qu'une piqure de rappel a des vertus médicales prouvées... Il ne faut jamais hésiter à mettre tout ceci sur la table, avec l'art de la manipulation en guise de missile sol - sol !

« Votre maison, je vous l'aurais bien acheté sur le champ. Mais ce mur (ce voisinage, ce... on verra la liste plus loin dans le chapitre des arguments qualitatifs) me fait peur. Je me dis que je ne vais jamais pouvoir la revendre dans quelques années à ce prix. Je n'ai pas envie de prendre de risques... » Bla bla bla. « En même temps, je suis vraiment motivé pour acheter. C'est dommage, on aurait pu formaliser la vente très rapidement.... »

A vous de préparer vos formules...

Objectif numéro 1 : faire redescendre vers le prix médian si le propriétaire en veut plus. Ou mieux, pour les sportifs confirmés, acheter en-dessous du prix médian, chaque m² de la chose qui vous intéresse !

Informations complémentaires sur les cotes

Il existe plusieurs sources d'information sur les prix immobiliers.

Vous avez les notaires qui publient des statistiques avec plus de six mois de retard.

Vous avez ensuite les agents immobiliers qui, à l'aide de la fédération (la FNAIM) publient également des indices immobiliers.

Ensuite, vous avez les sites d'annonces immobilières, type www.pap.fr (allié à Boursorama), ou www.seloger.fr ou entrepaticuliers.com. A chaque fois, ces derniers utilisent les annonces qu'ils publient pour émettre également des cotations dans le domaine de l'immobilier.

Enfin, vous avez la presse qui travaille avec une ou plusieurs de ces sources. Le mensuel Capital, l'Express, Le Nouvel Obs... Ce sujet est un véritable marronnier qui fait de l'audience.

Chacun fait sa soupe dans son coin. Tout est assez opaque. Qui a raison ? Qui a tort ?

Je vous laisse seul juge. Je vais juste vous expliquer comment les choses marchent à chaque fois, quels sont les enjeux et pourquoi j'ai choisi [cotation-immobiliere.fr](http://www.cotation-immobiliere.fr).

Pour commencer, voici un article explicatif sur ce sujet. Il est publié sur www.cotation-immobiliere.fr.

Comment calculer des indices représentatifs ?

Comment mesurer concrètement les variations des prix immobiliers ?

Nous nous sommes longuement interrogés, car les conséquences sont grandes !

Examinons la Bourse. Les indices boursiers sont par exemple pondérés par rapport à la valeur des sociétés. Ainsi, TotalElfina représente par moment 15% des variations du CAC 40. Cet indice est pourtant composé de 40 valeurs (ce qui signifie qu'une moyenne arithmétique simple devrait donner un poids identique de 2,5% pour chaque titre, à comparer aux 15% de TOTAL !).

En immobilier, si on pondérait les régions sur le même modèle que la Bourse, cela reviendrait à dire que chaque annonce située en région parisienne vaudrait plus, du fait du prix des m² très élevés dans cette zone géographique... Pas très satisfaisant car si Paris monte, alors la tendance de la France se

retrouve en hausse, ce qui n'est pas le cas sur les appartements où fin 2007, Paris monte et le reste de la France baisse !

Autre solution, les moyennes. L'INSEE, les notaires et les agents immobiliers sont passés maître dans l'art de moyenniser les données (on appelle cela le lissage par rapport aux variations saisonnières). Sauf qu'on finit par ne plus rien voir avec ce système qui lisse jusqu'à déformer parfois le sens de la tendance... Ils sont suffisamment remis en cause pour que nous décidions de ne pas nous engager dans cette voie.

Nous avons donc fini par nous orienter vers la solution la plus simple et la plus pure : le calcul des valeurs médianes. Cela signifie que pour chaque code postal, chaque département ou pour la France entière, nous calculons le prix moyen des m² par rapport aux nombres d'annonces. La médiane est l'exact milieu.

Exemple pour mieux comprendre

Si le département 75 est composé de 20.000 annonces, nous déterminons le prix moyen des m² de manière à ce que 10.000 annonces soient inférieures et 10.000 annonces supérieures.

Par voie de conséquence, pour qu'un code postal se retrouve à baisser, il est impératif que le nombre d'annonces se multiplie en dessous de la valeur médiane de référence au niveau des m². Nos indices dépendent donc entièrement du volume d'annonces publiées sur internet. Notre évaluation est brute et instantanée.

Comment de nombreux départements peuvent être orientés à la hausse alors que la moyenne nationale des appartements est en baisse ?

Le nombre d'annonces publiées dans chaque département est différent. Un département peut monter ou baisser avec plus ou moins de volumes d'annonces. La cote sur la France entière est indépendante de ce qui se passe dans les départements. Ainsi, en ce moment, il y a de plus en plus de biens à l'offre qui sont de moins en moins chers à l'échelle nationale. Si la quantité d'offre de biens chers est restée stable depuis deux ans, celle des biens moins chers a explosé au niveau des appartements. Du coup, les prix baissent au niveau de la France, alors qu'ils sont en hausse au niveau départemental ! Ce phénomène est directement lié au développement d'internet dans le domaine de l'immobilier. Il s'agit d'un biais technique. Nous constatons heureusement depuis 2007 une stabilisation et un équilibre des publications, ce qui permet d'assurer la pertinence de nos cotes nationales, les cotes régionales et locales n'étant pas concernées par le développement internet...

Les tendances nationales ne veulent pas dire grand chose

Une cote nationale de l'immobilier ne peut intéresser que les économistes et les investisseurs pour réfléchir de manière abstraite. Si vous êtes un simple particulier, seuls votre code postal et ceux limitrophes vous apporteront une information exploitable. Evaluer l'immobilier sur l'échelle d'un pays est quelque chose d'illusoire. Une ville selon qu'elle dispose ou non d'un bord de mer, d'une économie et d'une démographie attrayante ou non... obtiendra des performances indépendantes de la moyenne nationale, Paris restant en plus une exception.

Nous pensons donc qu'à l'échelle nationale, une deuxième méthode de calcul s'impose, celle qui est employée aux USA par le meilleur indice immobilier (le Case/Shiller National Home Price Index) : il s'agit d'observer le prix des vingt premières villes sous différents angles. Par exemple, nous avons bâti un indice des vingt villes les plus chères de France et un autre représentant la médiane des vingt villes les plus habitées...

Ainsi, en juxtaposant ces deux types d'indicateurs (à la fois la valeur médiane nationale pour prendre en compte le volume et les vingt premières villes pour améliorer au niveau qualitatif la valeur de la comparaison), nous pensons vous fournir un bon aperçu de la situation de l'immobilier en France.

Tous nos calculs utilisent les villes supérieures à 30.000 habitants

Attention, tous nos calculs d'indices et de palmarès sont réalisés à partir des villes de plus de 30.000 habitants, soit environ 250 citées pour la France entière. En effet, nous estimons que le marché immobilier doit avoir une certaine taille pour générer suffisamment d'annonces immobilières. Dans le cas inverse, on se retrouve avec des bizarreries statistiques. Initialement, nous avons ambitionné descendre aux villes supérieures à 20.000 habitants. Mais après observations, pour plus de cohérence, de réalisme, de fiabilité et de sécurité, nous avons finalement adopté le critère des 30.000 habitants minimum.

Vous pourriez penser que l'information que je vous donne est partisane et que je cherche à vous vendre www.cotation-immobiliere.fr. Seulement, c'est peine perdue pour vous car ce que je suis en train de vous évoquer ci-dessus, a été également examiné par le Sénat Français, par nature, assez indépendant...

Or, le hic qu'ils ont relevé avec l'évaluation de l'immobilier, ce sont les divergences de plus en plus flagrantes qui existent entre les indices des notaires et celui des agents immobiliers. En deux ans, un écart de 5% s'est créé entre les deux indices censés mesurer tous les deux l'évolution du marché immobilier à l'échelle nationale.

5%, c'est faible ? En même temps, cela correspond tout de même à la performance du monétaire net d'impôts, donc deux ans de trésorerie rémunérée de différence !

Etudier le rapport du Sénat est instructif. Je dirai même que je reste poli. La vérité est que c'est tout simplement ahurissant.

Résumons le marché de l'ancien en France. Il existe environ 800.000 transactions par an. La base des notaires enregistre 500.000 transactions contre 140.000 pour l'indice des agents immobiliers. En effet, par définition, les transactions réalisées entre particuliers (plus de la moitié chaque année) échappent à la vision des agents immobiliers. Idem pour les transactions qui ont abouti par l'intermédiaire d'agents immobiliers non affiliés à la FNAIM, soit environ 40% d'entre eux.

Donc Avantage théorique aux notaires.

Seulement, pourquoi faire simple quand on peut faire compliquer. Une constante en France... Les notaires à l'aide de l'INSEE (l'INSEE, n'oublions pas, a été reconnue coupable de malversations statistiques dans le décompte du chômage. Elle se trouve en outre sous un feu nourri de critiques, qui sont, à mon sens, justifiées en ce qui concerne le calcul du pouvoir d'achat et de l'inflation) ont établi un parc de références d'environ 1,2 millions de biens, une sorte d'échantillon représentatif sur tout le territoire. Les fameuses 500.000 transactions (prix de transaction réels) ne servent en réalité qu'à actualiser le prix des biens fictifs de l'échantillon. Renversant non ?

Donc, à ce stade, normalement, vous basculez dans le camp des agents immobiliers, vu la complexité et l'inefficacité du système des notaires. En ce qui me concerne, je pensais auparavant que les prix de transactions réels servaient directement à établir les indices des notaires. Quelle naïveté, j'en conviens...

Seulement, les agents immobiliers à travers la FNAIM ont du se dire que faire la compète avec les notaires, question indices foireux, était obligatoire... Du coup, ils ont pris les 120.000 transactions qu'ils enregistrent, qui sont rappelons le, non représentatives de l'ensemble du marché de l'ancien. Et ils ont calculé des indices régionaux, eux même servant de synthèse pour l'élaboration d'un indice national. On retombe dans le travers que j'évoquais dans l'article présenté ci-dessus quand on a réfléchi sur www.cotation-immobiliere.fr pour la méthodologie de calcul des indices nationaux. Avec le système des agents immobiliers, nous ne sommes plus dans le domaine du fictif, mais face à un gros souci de pondération. Des secteurs géographiques sont sous représentés en fonction de la présence plus ou moins intensive d'agents immobiliers affiliés à la FNAIM. Une région qui grimpe fort et dont les transactions sont largement couvertes par les agents FNAIM va obtenir un indice régional qui explose et qui influencera la moyenne des 22 régions de l'indice national. Inversement, une région rurale aura une influence plus faible presque mécaniquement.

En plus, les chiffres des notaires et des agents sont moyennés. Les notaires comparent le chiffre du trimestre à celui du trimestre de l'année précédente. Les agents immobiliers comparent le taux annuel moyen à celui du taux annuel moyen de l'année précédente. Implicitement avec ce système, les chiffres sont moyennés sur deux ans...

Bref, c'est littéralement du délire intellectuel.

Pourtant, les choses vont encore plus loin. Partant du principe que la majorité des transactions a lieu sur des F2, F3 et F4, les notaires comme les agents immobiliers corrigent les données, à l'aide de coefficients... Plus rigolo encore, les bases de données sont nourries par les notaires et les agents immobiliers eux-mêmes sur la seule foi d'une déclaration. Le Sénat note que 63% seulement des transactions sont retranscrites par les clerks de notaires. Ma femme est clerk de notaires... Dans la pratique, bien souvent, les caractéristiques des biens ne sont pas sérieusement remplies, alors même qu'elles sont censées servir à l'élaboration des coefficients correctifs ! www.cotation-immobiliere.fr aimerait disposer des 500.000 transactions de la base BIEN et PERVAL en temps réel afin d'appliquer son système de simple valeur médiane. Actuellement, en procédant de la sorte sur les annonces immobilières, nous sommes condamnés à analyser les prix à l'offre. Mécaniquement, nous passons à côté des transactions qui ont eu lieu avec négociation d'une remise par rapport au prix initial.

Mais, vu qu'on ne magouille absolument pas les données ensuite, on peut se demander si notre système n'est pas tout aussi fiable, voire plus représentatif de la tendance des prix que ce qu'enregistrent les notaires et les agents immobiliers...

J'espère vous avoir éclairé sur les prix immobiliers publiés par les médias, mis au point par des professionnels accrédités par l'Etat français, scrutés avec ferveur et repris en cœur par tous. Méfiez vous mes petits lapins, les fauves rôdent du côté de l'immobilier, depuis longtemps...

La traque semi automatique sur internet des annonces

Comment s'organiser !

J'ai passé un coup de fil à un marchand de biens afin de préparer correctement ce chapitre.

Allô, comment fais-tu pour trouver tes achats ?

Sa réponse ?

Je suis copain avec des liquidateurs qui m'envoient les affaires avant de les rentrer dans le circuit classique des ventes.

(Hum, ce n'est pas franchement légal et en plus, si on traduit cette démarche en langage concret, cela signifie que les marchands de biens achètent comme des vautours les biens immobiliers des gens qui font faillite ! Autrement dit, faire une affaire en matière d'immobilier revient à être un rapace qui rôde autour des carcasses financières du surendettement. On le sait : les tribunaux de commerce en France ne fonctionnent pas normalement. Des gens sont dépecés en permanence, parfois pour des montants à l'origine, assez ridicules !)

Poursuivons l'entretien téléphonique.

Ma deuxième source, ce sont mes intuitions. Par exemple, je me balade et je repère un truc qui me plaît. Je relève l'adresse et je téléphone à mes contacts de manière à tenter d'identifier le propriétaire. Puis, je l'appelle et je lui fais une proposition, un peu comme une candidature spontanée pour ceux qui cherchent un job.

(Là aussi, il y a un problème : il faut être copain avec des notaires ou les personnes des mairies pour remonter les filières des propriétaires : ce n'est pas franchement légal et accessible au premier venu...)

Enfin, dernière problématique habituelle, je copine avec tout le monde. Et je distribue du black pour les informateurs qui me rencardent avec succès sur des coups ! De toute façon, il faut bien comprendre que dès qu'une maison arrive dans le grand circuit des agences et des annonces immobilières, c'est trop tard pour faire une excellente opération à moins d'avoir vraiment beaucoup de chances.

Un particulier qui cherche une maison, SA MAISON, ne peut pas jouer de la sorte, comme un pro. En même temps, ce pro à qui j'ai posé cette question, a les yeux plus gros que le ventre (une caractéristique du secteur...). 20% de rabais par rapport à la cote médiane est une misère pour lui, alors que pour vous, c'est une

énorme victoire ! 10 ou 15% en cette fin d'année 2007, c'est relativement facile. Mais 20 ou 25% de baisse sur le prix de vente de départ, c'est déjà une sacrée réussite !

Trouver « de manière classique » un bien à vendre

Puisque définitivement, je considérerais que vous n'achetez pas comme certains marchands de biens, mais comme des français classiques qui checkent les annonces immobilières, nous allons désormais retourner sur internet ensemble.

Il existe deux sortes de sites : les pros et ceux dédiés aux annonces de particuliers.

En matière de sites pros, je vous recommande www.seloger.com (le leader français qui regroupent la majorité des annonces) et www.topannonces.com. En outre, je vous invite à identifier le principal média de votre région. Par exemple, dans ma région, la Bretagne, il s'agit du journal Ouest France. Ils ont un site d'immobilier, www.ouestfrance-immobilier.com. Je complète ainsi toujours les annonces des deux sites pro nationaux avec celles locales de Ouest France. Cela me permet d'avoir une vision complète.

Sur le front des annonces de particuliers, je regarde la presse gratuite dans ma boîte aux lettres et le site www.pap.fr.

Enfin, les ventes aux enchères des notaires, les fameuses ventes à la bougie sont accessibles sur le site des notaires de Bretagne. A vous de l'identifier sur votre région.

Vous aurez noté que 90% des annonces checkées sont d'origine internet. Tous ces sites permettent de créer des alertes par email.

Vous rentrez en gros les critères de base du bien qui vous intéresse et vous recevez tous les jours ou presque les nouveautés. Normalement, en 15 minutes, vous prenez connaissance au quotidien de tout ce dont vous avez besoin.

J'ai adopté ensuite un autre comportement : je repère les sites internet des agents immobiliers qui ont publié des annonces sur www.seloger.com et j'y fait un tour. De nombreux biens y figurent.

Définir vos besoins et votre recherche

Sans savoir précisément ce qui vous ferait craquer, à un moment ou à un autre, il faudra déterminer ce que vous souhaitez acheter. Vos recherches doivent donc être orientées par rapport à un cahier des charges basique que vous devez définir.

Voici une liste pour vous donner des idées.

Maison ou appartement ?

Campagne ou ville ?

Neuf ou ancien ?

Facilités d'accès en transport en commun, gare, station de bus ?

Proximité de votre lieu de travail ?

Ecoles, commerces, parcs, espaces verts ?

Absence de nuisances ?

Centre ville pour les appartements ou périphérie ?

Lotissement ou terrain hors lotissement pour les maisons ?

Matériaux bois, brique, béton ?

Petit ou grand jardin ?

Nombre de pièces, de chambres, de salles de bains, présence d'un garage ?

Imaginez qu'une annonce vous plaise

Réflexe immédiat ? Repérer la surface du bien et son prix de vente !
Un rapide calcul vous permet de savoir quel est le prix au m².

Vous foncez sur www.cotation-immobiliere.fr et vous récupérez la cote du code postal. La plupart du temps, en dehors des toutes petites surfaces (les studios de moins de 25 m²), il est inutile de rentrer la surface exacte du bien. Je choisis presque toujours le critère **TOUTE SURFACE CONFONDUE**.

Vous comparez la prétention du vendeur de votre annonce, avec celle des vendeurs de votre code postal.

Vous identifiez le niveau de décote ou surcote.

Ce qui vous amène alors à poser la question des aspects qualitatifs du bien justifiant le diagnostic quantitatif que vous venez d'établir.

La réponse est dans la prochaine partie consacrée à ce sujet !

Avant d'y aller, une dernière précision sur l'organisation des recherches. Vous allez bien souvent examiner des milliers d'annonces. Pour ne pas perdre trop de temps, une bonne solution consiste à regrouper les annonces qui vous intéressent dans des listes et à fonctionner par étape.

Ne pas perdre trop de temps

Première étape : vous triez pendant plusieurs séances toutes les annonces en fonction de vos critères.

Vous créez deux listes.

La première regroupe les biens qui vous ont plu, mais qui sont sur cotés tandis que la deuxième réunit les biens sous cotés.

L'objectif est de vous familiariser avec votre marché local : vous allez découvrir que bien souvent, les décotes et surcotes ne sont PAS justifiées... Alors, pourquoi donc aller payer plus cher ce que vous pouvez obtenir pour moins ?

L'objectif de ce livre est de vous amener à acheter moins cher un bien immobilier dans l'ancien. Conséquence, il faut vous préparer à trouver votre bonheur au sein de votre deuxième liste, les biens sous cotés ! Ou vous entraînez à fortement négocier les prix si vous choisissez dans la première liste.

En mars 2008, au moment où je relis ce chapitre, sachez que nous avons créé maintenant une fonction sur www.cotation-immobiliere.fr qui vous permet d'accéder directement à la liste de biens, dont la valeur du prix au m² est largement inférieure à la cote médiane.

Du coup, la recherche de biens pas chers est fortement accélérée...

C'est marrant, mais notre audience a fait un bon de 33% depuis que l'outil est mis en ligne Allez savoir pourquoi...

Attention à vous

Je dois vous parler maintenant d'un dernier point : les annonces des agents immobiliers ne sont pas « clean ». Vous devez apprendre à décrypter le langage manipulateur.

Pour commencer, voici un article humoristique que j'ai publié sur le sujet. Tourner en dérision les comportements jugés illégaux par la répression des fraudes est un moindre mal.

Ce n'est un secret pour personne. Et en plus, c'est officiel depuis que la Direction générale de la concurrence et des fraudes a réalisé 16700 contrôles en 2006 dans le secteur de l'immobilier, dont 1070 agences immobilières inspectées.

Bilan ?

77,5% d'entre elles sont en infraction. 154 procès verbaux et 42 rapports au parquet ont été réalisés. Dans la plupart des cas, l'information est erronée sur les prix et la superficie des biens, la publicité est mensongère ou trompeuse sur la nature des prestations, sans compter les problèmes habituels de démarchage à domicile...

Pensez vous que les agents immobiliers mettent de l'ordre dans leur rang comme tente de nous faire croire la FNAIM ?

Chez Cotation-immobiliere.fr, nous visitons des maisons... entre autres...

Dernière expérience en date ? Novembre 2007.

Terrain de jeu ? La Bretagne.

Spécialité du coin ?

Mensonge quasi permanent sur les surfaces des m² habitables dès lors qu'il y a dépendance... Exemple concret : une maison est annoncée à 180 m² en surface. Après visite, finalement on en trouve plus que 154 quand on demande le détail... La différence ? Il s'agit du garage non attenant à la maison appelé cette fois là, SURFACE ANNEXE. Sans se démonter, l'agent immobilier explique qu'on peut l'aménager comme un bureau ou une pièce annexe (situé à 20 mètres de la maison principal et au moins 30 mètres de la porte d'entrée, sympa en hiver quand il fait -5°...). Il n'y a pas de fenêtres. Au sol, il s'agit de

béton tâché par l'huile de la voiture qui est garée dedans, l'actuel propriétaire ayant manifestement compris lui qu'il s'agissait d'un simple garage qu'il utilise en tant que tel...

Au final, alors que la cote du code postal tourne proche des 1700 euros le m², cette maison est à l'offre à 1950 euros le m², soit un excès de poids de 15% !

Pour ne pas se faire piéger, il est clair qu'il faut en permanence raisonner en m² habitables immédiatement. Cela permet en effet de comparer les différentes maisons entre elles et d'identifier en quelques secondes les abus de certains vendeurs. Par exemple : je ne compte plus les petits malins qui tentent de vendre leurs m² habitables en pleine brousse au prix de 3.000 euros le m²... alors qu'on peut en trouver à 2400 euros le m² à Rennes... cherchez l'erreur...!

Ne soyons pas dupes. **Cette chasse au pigeon permanente** montre bien que les vendeurs sont loin d'avoir abandonné le contrôle de la situation dans les transactions immobilières...

Dans le passé, en pleine folie 2004 / 2005, ils avaient tout intérêt à mettre en vente cher, car souvent les acquéreurs sous pression (l'offre était rare et la demande forte) venaient taper le prix d'offre surcoté. C'était donc tout bénéf pour le vendeur que de tenter des prix à 3.000 euros le m² alors que la médiane était à 2.000.

Aujourd'hui que les choses se sont calmées, la surcote au moment de la mise en vente des biens reste encore de mise. Mais sa fonction est destinée surtout à la négociation.

Il y a manipulation, car le futur acquéreur en demandant une ristourne, a le sentiment de négocier et d'obtenir quelque chose. Alors qu'en réalité, son action ne vise qu'à ramener le prix de vente vers le prix médian du marché.

UNE VRAIE NEGOCIATION, bien réelle et bien motivante ne démarre seulement qu'à partir du moment où on cherche à acheter un bien en dessous du prix médian... Se donner bonne conscience en négociant

juste ce que le vendeur a prévu dès l'origine de donner... c'est loin d'être un fait d'arme glorieux...

Autre combine bretonne, la mitoyenneté. Sur les photos et les annonces, rares, très rares mêmes, sont les agents immobiliers à préciser que le bien est indépendant ou mitoyen. Or, régulièrement, le vis-à-vis d'un voisin est en cause. Ce qui n'empêche personne de proposer les biens mitoyens au même prix que les maisons indépendantes. Alors qu'il faut systématiquement appliquer une décote pour un bien mitoyen.

Sachez le, entre 50 et 80% des clients qui arrivent dans une agence ou chez un notaire, refusent tout net de seulement consulter l'annonce d'une maison dès lors qu'il est précisé qu'il y a mitoyenneté !

Je dois bien reconnaître que les agents immobiliers bretons sont passés maîtres –et même grand maîtres- dans l'art de photographier les biens tout en masquant la présence du voisin ou de la mitoyenneté. Ils sont capables de vous « shooter » une maison sous cinq angles différents sans jamais se trahir. Messieurs, chapeau bas ! Ce n'est pas donné à tout le monde mine de rien, non ?

Certes, aujourd'hui, avec les différentes lois (la S.R.U. pour l'abandon avant le septième jour, la Scrivener pour l'obtention du prêt ou le démarchage à domicile), les français sont bien protégés.

Mais franchement, de vous à moi... QUELLE PURE PERTE DE TEMPS ABSURDE ! L'agent immobilier se déplace. Par moments, les propriétaires aussi, l'acquéreur également.

Il est ahurissant de voir tout ce petit monde brasser autant de vent dans le vide ! La seule explication que je parviens à trouver, c'est que la chasse au pigeon est supposée plus rémunératrice, ce qui reste à être prouvé dans les faits ! Ce jeu est à mon avis stérile et en plus, il paraît que c'est illégal, car il y a tromperie sur la nature du bien... Mais ça, quand le chat n'est pas là, les souris françaises savent danser le tango, la techno et tout ce que vous désirez... avec 5% de commission, il y a de quoi avoir le "groove" dans la peau...

Pfff, heureusement que cotation-immobiliere.fr existe non ? Bon ce n'est pas le tout, mais il faut que je vous laisse : un agent immobilier vient de m'appeler sur mon portable en m'assurant qu'il avait trouvé EXACTEMENT (exactement, c'est le terme qu'il a employé) le bien qui me conviendrait....

Analyse du vocabulaire que vous devez surveiller dans une annonce

Appartement ou maison de « CARACTERE », de « CHARME », « ATYPIQUE » :

Ces trois termes masquent souvent la misère : il s'agit de biens mal conçus, biscornus, avec un agencement de pièces bizarres ou non fonctionnel.

« A RAFRAICHIR » : biens en mauvais état. Attendez vous à des papiers peints, sols, et peintures peu accueillants.

L'étape suivante, c'est « TRAVAUX A PREVOIR ». Véridique, les agents immobiliers emploient ce terme pour parler de ruines !

« RECENT » : le bien peut facilement avoir 5, 10 ou 15 ans d'existence... Il est considéré comme récent par rapport aux immeubles haussmaniens de début du vingtième siècle...

Le nombre de pièces effectives est également sujet à vérification, les agents immobiliers considérant assez souvent qu'un débarras peut servir de chambres d'amis... je l'ai vu.

« PROCHE DE » : proche du centre, de la quatre voies, de la gare... ou encore à 5 minutes... Première étape pour vous, vérifiez que le « proche de » se fait à pieds ou à voiture, puis ensuite, multiplier par 1,5 la durée annoncée. Franchement, je conduis une voiture de 225ch, j'ai le pied assez lourd sur l'accélérateur et j'aime ça. Je peux vous garantir que je ne parviens pratiquement jamais à

respecter les chronos annoncés par les agents immobiliers. Je ne sais pas comment ils font. Ce sont des pilotes hors pairs...

« LA SUPERFICIE » pose également de gros problèmes d'interprétation. Dès lors qu'il s'agit d'une maison, la taille du jardin et la surface de la maison sont élastiques. Il n'existe pas de loi Carrez pour les maisons. Vous avez intérêt à avoir le compas dans l'œil. Des dépendances inhabitables en l'état rentrent assez souvent par magie dans le décompte de la surface habitable globale. Le jardin peut ou non inclure la maison dans le décompte. Tout type de bâti sert bien souvent à maximaliser la surface. Gardez donc toujours à l'esprit l'annonce de départ des m² et cherchez leur présence effective !

Je me souviens d'un cas de figure où l'agent immobilier s'était contenté de répéter ce que le propriétaire lui avait dit, soit 4000m² de terrain. Le hic, c'est que mon propre jardin faisait 1800m² et il était à peine plus petit. Quelques mois plus tard, la même annonce faisait état d'un jardin de 3000 m². Franchement, à la louche, la taille devait être probablement de 2500 m².

Le grand trip des agents immobiliers (on y reviendra dans la suite de ce livre), c'est « LE POTENTIEL ». Il agite cette notion devant vous en permanence. Vous achetez un bien en l'état et non, en fonction d'hypothétique et très coûteux travaux. N'hésitez pas à remettre à sa place un agent immobilier qui vous sort ce drapeau du futur possible et potentiel...

Pour finir, en ville maintenant. : « GARAGE POSSIBLE » signifie qu'il n'y a pas de garage, mais souvent une possibilité de location payante ou de simple stationnement dans la rue !

C'est rigolo l'immobilier non ?

Vous en voulez une autre ?

Les agents immobiliers, lorsque vous évoquez ces abus de langage avec eux, sont les premiers à les reconnaître. Leur grande phrase ?

« Il est vrai que certains dans la profession ne travaillent pas de manière sérieuse »

Faites le test, vous verrez.

Le dilemme

Aucune situation ne se ressemble

J'ai autour de moi des personnes partisans du moindre effort. J'ai étudié pour ce livre les comportements d'achat de tout mon entourage.

Prenons ce copain qui a visité trois maisons dans Rennes. La quatrième lui a plu. Il a acheté sans discuter 100 m² au prix frais d'agence inclus de 340.000 euros. La valeur médiane est de 2850 euros le m² pour les maisons rennaises. Il y a surcote de 20% ou 55.000 euros.

Cet ami est content de son achat et a beaucoup apprécié de ne pas mettre trop de temps à trouver son bonheur. Mais, en face, il y a quelqu'un qui se frotte les mains également, le vendeur, qui lui a extirpé au bas mot deux années de salaire et environ 4 à 5 ans de

remboursement d'emprunts en plus, à la charge de mon ami satisfait.

C'est un réel débat.

Préférez-vous ne pas vous embarrasser avec ces choses d'argent quitte à payer plus cher ? Ou souhaitez-vous au contraire faire attention à votre argent, en sachant que trouver l'appartement ou la maison de ses rêves tout en réalisant une affaire correcte sur un plan financier, est possible à condition toutefois, d'y consacrer de l'énergie ?

Si vous penchez pour le deuxième scénario, il va falloir travailler.

Qui dit travailler, dit aussi concevoir la démarche dans le temps.

Avez-vous du temps ou êtes-vous pressé pour réaliser l'acquisition de votre logement ?

Ce livre ne vous saura que d'une faible utilité si vous désirez trouver vite fait un logement pas cher et bien sous tous les rapports ! Le Père Noël, je ne peux pas vous empêcher d'y croire, mais il m'est impossible de vous le matérialiser dans votre vie...

Certains ont des gros coups de chances dans la vie. Je n'ignore pas que les français sont complètement névrosés avec l'histoire de l'égalité humaine. Cette question les obsède pour une bonne partie d'entre eux, alors que par définition, si on analyse le monde des végétaux, des animaux et des humains, toutes les sociétés et tous les éco systèmes ont toujours fonctionné sur un mode pyramidal où les INEGALITES règnent en maître.

Le hasard et la chance sont au menu de la vie, tout comme le malheur et les coups noirs du destin.

Trouver un logement pas cher et sans effort est possible.

Certes...Mais, ce n'est pas possible pour tout le monde. Et surtout, ce hasard ou cette chance n'est pas reproductible.

Ce qui l'est en revanche, c'est une approche structurée d'achat.

Celle-ci nécessite obligatoirement des efforts et du temps.

La question à ce stade, c'est pour vous de déterminer ce que vous êtes prêt à faire. Jusqu'à quel point, vous allez construire en quelque sorte votre achat. Jusqu'à quel point, vous allez ensuite passer à l'action et mettre en œuvre méthodiquement votre stratégie ?

EN SYNTHÈSE

1 - Utiliser internet pour trouver des biens à acheter qui vous intéresse.

2 – Analyser les prix de vente en les comparant à la surface habitable

3 – Comparer les prix au m² de vos annonces à celui de la valeur médiane de votre code postal, sur www.cotation-immobiliere.fr

4 – Faire une liste des biens regroupant vos deux premiers critères, à savoir votre intérêt et le prix de vente au m² attractif

Comment acheter moins cher votre logement grâce à internet

Partie 2:

La deuxième étape repose sur l'appréciation subjective de la valeur des biens immobiliers

Comment acheter moins cher votre logement grâce à internet

Chapitre

1

Cotes et décotes

L'immobilier est un marché...

Cela signifie que des acheteurs et des vendeurs s'affrontent, les prix de transaction étant la résultante de cette bataille.

En tant qu'acheteur, votre question fondamentale est la suivante : quel est le juste prix de ce logement ?

Je pense avoir été clair depuis le début de ce livre, si vous faites confiance aux agents immobiliers ou aux vendeurs pour estimer correctement le prix de vente, vous êtes quasiment certain de passer à la casserole...

Je vais essayer de résumer ce qu'est un logement principal.

- Il permet d'avoir un toit et de vivre bien au chaud, chez soi.
- Il a une surface habitable quantifiée par un nombre de m².

-Il représente une architecture (type d'immeuble ou de maison).

-Il offre différents niveaux de confort, de décoration et d'équipements.

-Il est situé à une certaine distance du lieu de travail.

-Il est également situé à une certaine distance des lieux de loisirs, de la famille, des commerces.

-Il est enfin situé dans un environnement et un voisinage dont les mœurs et cultures varient.

Ce qu'il faut comprendre, c'est que la valeur séparée de certains critères ajoutée à celles des autres, ne permet pas d'obtenir un chiffre. D'autant que certains points ne sont pas quantifiables financièrement.

Déjà qu'en bourse, le prix des entreprises est quasiment impossible à fixer à partir de critères économiques et financiers (du moins, personne n'est jamais d'accord), imaginez le problème du logement où les doses affectives jouent un rôle prépondérant. Par la force des choses, les prix immobiliers sont surcotés et décotés différemment selon les personnes.

D'où l'importance du tri quantitatif initial basé sur le prix au m². Avoir un coup de foudre pour un bien qui est en plus décoté, c'est quand même plus cool que se ruiner dans l'achat d'un bien surcoté...

Je vais passer en revue maintenant les critères.

L'emplacement

L'emplacement est la clé de tout. Les commerçants étudient leur implantation en comptant le nombre de voitures et le nombre de piétons qui passent dans la rue à l'unité près.

Pour l'habitation, la mer, un lac, le centre ville sont souvent des éléments où la demande est la plus forte. Qu'est-ce qu'un beau quartier ? Et un quartier pourri ?

Il y a beaucoup de non dits et de tabous. Bourgeoisie, couleur de peau, argent... Tout le monde sait porter un jugement sur les quartiers. Tout le monde a son idée sur la question...

Vous pouvez trouver des appartements 30% moins chers par rapport au centre ville à surface identique, parce que le quartier est tranquille dans les faits, mais mal cotés dans les cœurs.

Votre immeuble peut valoir 30% moins cher, parce qu'une boîte de nuit ou un bar rend les nuits très bruyantes...

Si des professions libérales s'exercent, si des commerces de rez-de-chaussée, en particulier, l'alimentation, les bars tabac ou les stations service...sont présents, la sanction est immédiate. Un bien vendu avec une surcote dans ce type d'endroits a intérêt à offrir de sérieuses compensations !

Une rue commerçante à deux minutes à pied augmente le prix.

Un axe routier à fort passage, un carrefour avec feux, une voie ferrée le fait diminuer.

Une desserte (métro, train, tramway, bus) à moins de deux minutes vaut bien plus chère qu'un quartier isolé.

Une école réputée ou un bon lycée à proximité est un plus indéniable.

La qualité de construction

Les tours des cités ont mauvaise presse... Elles ont été construites dans les années de la reconstruction entre 1950 et 1970 : mauvaise isolation thermique et phonique, équipement médiocre, vieillissement difficile. D'une manière générale, tous les immeubles de cette époque sont sous cotés et à éviter sauf problèmes de budget.

Les immeubles haussmaniens du début du siècle sont au contraire surcotés. Idem pour les immeubles récents qui intègrent les dernières dispositions des lois thermiques.

Attention aux cages d'escalier, aux frais d'ascenseur pour la mise en place de la nouvelle norme, au chauffage commun exigeant le renouvellement de la chaudière, le ravalement de façade, des problèmes d'eau dans les caves, la toiture. Chacune de ces charges est à vérifier en demandant au syndic la liste des travaux en cours ou déjà votés.

Une terrasse ou un balcon pour les appartements est un vrai plus. Un garage ou une cave également, surtout en ville. Pour une maison, un grand jardin supérieur à 1000m² augmente le prix de vente.

Le traitement des eaux est à vérifier.

La date de construction des maisons a son importance : la dernière loi thermique date de 2005. Auparavant, la qualité de construction peut être moindre.

La qualité à l'intérieur

Y-a-t-il oui ou non beaucoup de lumière ? Ce critère est fondamental. En étudiant le comportement des gens, on découvre que c'est un point rarement mentalisé mais presque toujours vérifié, instinctivement...

L'agencement intérieur a un impact sur le prix. Certaines maisons ou appartements sont tout simplement mal fichus. D'autres au contraire sont très bien conçus.

Le nombre de pièces peut avoir un impact sur la valeur. Un bien atypique avec une seule chambre peut valoir cher dans le cœur d'un célibataire et moins cher dans l'esprit d'une famille avec deux enfants ayant besoin d'au moins trois chambres et de 100m² pour vivre ! Or, pensez à la revente. La plupart des acheteurs sont des familles...

Le confort et l'équipement jouent un rôle fondamental : WC indépendants, cabine de douche sophistiquée, mode de chauffage au fioul, au gaz ou électrique, qualité de l'isolation. Le bien comporte-t'il une cuisine équipée ? La présence d'une alarme et d'une climatisation est un plus.

La vue est-elle dégagée et agréable ?

Une exposition plein nord vaut moins chère qu'une exposition plein sud.

La valeur de l'étage dans un immeuble dépend de la présence ou non d'un ascenseur. Le principe est toujours le même : un étage élevé sans ascenseur vaut moins cher. Avec ascenseur, c'est l'inverse ! Les rez-de-chaussée se négocient entre 10 et 20% moins cher !

Je pense qu'avec l'intégralité de ces paramètres, vous êtes en mesure d'apprécier sur un plan qualitatif votre bien. L'objectif est toujours le même. Chercher à « pourrir » votre vendeur en lui mettant sous le nez tout ce qui ne va pas et va exiger des

travaux. Donc tout ce qui peut vous aider à faire baisser votre prix d'achat. Attention, le bien parfait n'existe pas. Il va falloir arbitrer en fonction des différents critères. Choisir son logement principal, c'est presque comme trouver un partenaire amoureux dans la vie. La plupart du temps, il faut mettre un peu d'eau dans son vin...

Une dernière image, celle d'une serrure et d'une clé. Votre vendeur doit être considéré comme une serrure dans laquelle vous rentrez tout un tas de clé jusqu'à trouver la bonne qui vous permettra de le toucher, de le déstabiliser et finalement, de faire baisser ses prétentions. Les clés sont composées des éléments présents dans les listes des pages précédentes. Je me souviens d'une sale affaire où un propriétaire avait caché à l'agence et à moi-même le fait qu'il avait vendu le terrain à côté de la maison que je venais de louer. Un mois plus tard, des travaux démarraient pour la construction de deux immeubles, le tout alors que j'avais posé la question avant de signer ! L'engueulade a duré deux heures avec les propriétaires. J'ai clairement menacé physiquement. Mais contre toute attente, un argument (une clé) a touché plus que tous les autres : les voisins pensaient tous que cette famille était menteuse depuis toujours ! Lorsque j'ai dit cela, donc, lorsque j'ai parlé de leur réputation de menteur, ils se sont écroulés. Jamais je n'aurais misé sur l'efficacité de cette clé là ! Et j'ai eu gain de cause. Je n'ai pas payé de préavis. L'agence immobilière n'avait jamais vu personne en dix années d'existence décrocher une porte de sortie d'un contrat de location, sans rien payer. Chaque personne a sa faille. Il faut méthodiquement essayer de rentrer par une « back door » et s'imposer ensuite !

Exemples et expériences

Pour préparer ce livre, je me suis mis dans la peau d'un acheteur et j'ai visité trente maisons.

En fait, pour être franc, je désirai réellement au départ acheter. Seulement, l'actualité économique de l'été 2007 m'a fait changer d'avis. C'est à ce moment que j'ai modélisé les différentes hypothèses afin de savoir, en fonction de ma zone géographique et des paramètres locaux du marché immobilier, si je devais louer ou acheter. Ce qui a donné naissance à mon premier livre immobilier, **ACHETER OU LOUER SON LOGEMENT PRINCIPAL** (éditions Edouard Valys). Les conclusions militaient beaucoup pour poursuivre la location du fait que je n'avais aucune visibilité à horizon 15 ans de ce que je souhaitais vivre. Je vous invite à lire ce livre. Il complète tous les propos tenus ici.

Au même moment où je faisais ces petits calculs, qui impliquaient des projections à long terme, a éclaté la crise financière...

A l'origine, la période 2007 / 2009 devait être rose sur un plan économique. Les projections démographiques laissaient penser que les USA commenceraient à souffrir à partir de 2010. Dans les faits, il en a été différemment. Le monde moderne va de plus en plus vite. Même les cycles économiques s'accroissent. Au lieu de voir les matières premières exploser à la hausse en 2009, elles ont démarré leur ascension dès la fin 2007. L'activité économique a commencé à se dégrader bien plutôt que prévu aux USA et la bulle du crédit a rencontré ses premiers soucis depuis quarante ans...

Conséquence directe : les banques ont perdu des centaines de milliards et se sont retrouvées avec un problème de liquidité pour couvrir leur distribution de crédits. Le fameux crédit crunch mondial a débuté. Celui-ci doit théoriquement déboucher sur de la déflation, amplifiée elle-même par la chute de la consommation des nombreux ménages qui vont progressivement partir à la retraite.

Premier trimestre 2008, au moment où j'écris ces lignes, il est évident qu'il ne faut pas acheter son logement principal maintenant, à moins d'avoir un horizon de 15 à 20 ans minimum sur le même bien ou des paramètres loyers/m² favorables (ce rapport étant expliqué dans ACHETER OU LOUER). La visibilité est désormais quasiment nulle sur un plan économique. Récession ou non ? Propagation ou non à l'Europe... Actuellement, on sait juste dans le domaine de l'immobilier que les acheteurs parviennent régulièrement à négocier 20% de remise sur les prix affichés.

Généralement, la revente d'un logement principal intervient en moyenne tous les 7 ou 8 ans. A horizon 5 ans, il n'est absolument pas certain que les prix immobiliers soient stabilisés au même niveau. Les acquéreurs risquent donc assez gros !

Je me suis donc dit que je préférerais attendre, car je tiens par-dessus tout à ma liberté. Je n'ai pas envie de me retrouver coincé

comme un débutant avec une maison sur les bras, dont personne ne veut, à moins de perdre plusieurs dizaines de milliers d'euros. 30% de baisse pour une maison de 350.000 euros, représentent 100.000 euros de pertes.... De quoi avoir envie de louer et de partir en voyages quatre à six fois par an. Ce qui revient au même qu'acheter et rembourser la banque, avec la garantie de ne pas perdre au final...

Ca se discute non ?

J'ai donc visité en 2007 trente maisons avant d'arrêter. En mettant en œuvre les principes de ce livre, donc à travers trois trimestres de recherches et des milliers d'annonces checkées, j'ai fini par dénicher deux opportunités, deux perles qui alliaient prix au m² faibles et qualité du bien indéniable. Comme quoi, les choses marchent dès lors qu'on structure une approche, qu'on travaille et qu'on y investit suffisamment de temps.

J'ai rejeté 28 maisons sur les trente.

Accrochez vous bien... les deux maisons que j'avais repérées se sont vendues presque immédiatement derrière, en quelques semaines.

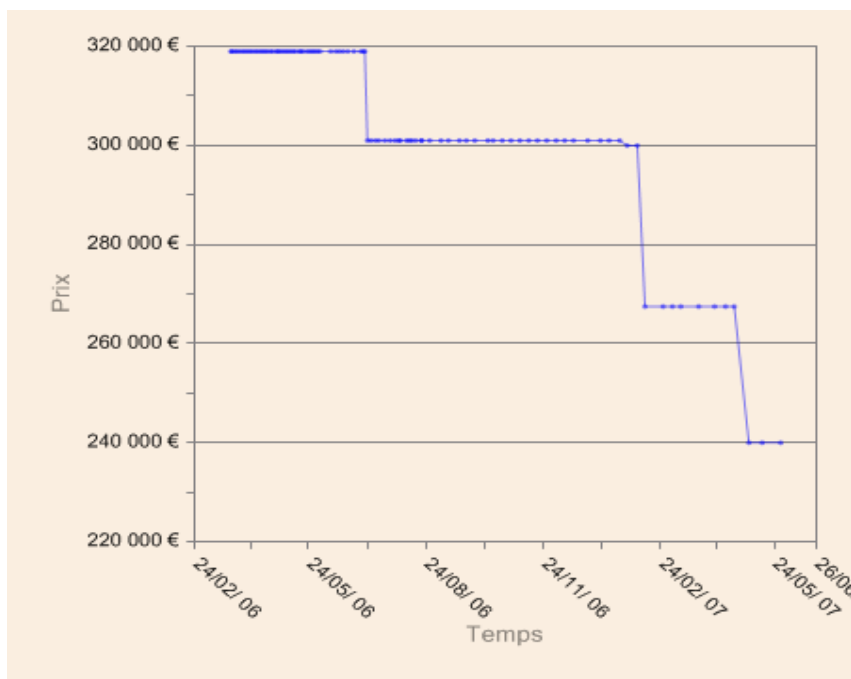
Trois autres maisons dans le lot des 28 restantes, sont parties moyennant des remises de 10 à 20%.

Et le solde, huit mois à un an après, n'est toujours pas vendu : 25 maisons sont encore à l'offre, avec des prix de vente qui ne peuvent qu'entraîner mépris vis-à-vis des propriétaires.

Je vais vous exposer maintenant quelques unes de ces visites, en espérant qu'elle complète le tableau des principes exposés dans les chapitres précédents.

Quand on nous dit que l'emplacement est la clé... c'est probablement vrai !

Imaginez une petite ville en périphérie d'une grande (Saint Malo). Les cotations sont autour de 1800 / 2000 euros le mètre carré. Je tombe sur une annonce à 1100 euros le mètre carré : la maison fait 220 mètres pour un jardin de 1100 mètres. Elle est vendue 240.000 euros. Voici l'historique de son annonce.



Source : www.cotation-immobiliere.fr

15 mois de mise en vente et une dégringolade permanente... Alléchant, d'autant que les photos laissent supposer que nous sommes en présence d'une maison attractive, avec des matériaux de qualité.

Je prends RDV avec l'agence immobilière et je visite.

Intérieur nickel avec beaucoup de bois. Extérieur également superbe, sauf que... à 300 mètres au fond du jardin passe la quatre voie Rennes / Saint Malo, l'une des principales artères de Bretagne. Le bruit est intense ! Il faut d'emblée abandonner l'espoir de farnienter tranquillement l'été dans son jardin en se faisant dorer au soleil.

En outre, il s'agit d'une maison de bourg posée sur la rue principale. Autrement dit, le passage de voitures est également permanent de l'autre côté ! Elle est donc prise en étau au niveau du bruit par deux axes routiers d'importance. Le calme est donc définitivement exclu...

Le hasard va me permettre d'en apprendre un peu plus. Je rencontre le négo immobilier du notaire du coin. Il se trouve qu'il l'a déjà vendue aux propriétaires actuels, huit années auparavant, à un prix de 200.000 euros.

Résumons : au cours des dix dernières années, le marché immobilier français a grimpé d'environ 140% et sur la même période, cette maison ne parvient même pas à trouver preneur avec une hausse de seulement 20%.

Elle a beau être spacieuse et très agréable à l'intérieur, avec une véranda bar en superbes pierres, l'emplacement élimine tous ces avantages théoriques. Cette annonce a le mérite de rappeler une vérité première : ce qui fait la valeur d'un bien immobilier, c'est son aptitude à être revendu et non une approche théorique en mètres carrés !

Il est clair que sur un plan strictement financier, les propriétaires ont réalisé une très mauvaise opération. En réintégrant l'inflation sur la même période, ils perdent de l'argent !!! A condition en outre qu'ils parviennent à revendre !

Un mauvais emplacement a donc le pouvoir de bloquer la cession. Qui aime habiter dans un vacarme permanent ? Le bruit provoque une décote quasi mécanique et un ralentissement de la valorisation qui peine parfois à couvrir la simple érosion monétaire provoquée par l'inflation.

Pratiquement un an plus tard, je repasse par hasard dans cette petite ville, car je me suis perdu en cours de route dans le coin.

Quelle n'est pas ma surprise de découvrir un immense panneau à LOUER sur les fenêtres ??? Cette maison ne s'est finalement jamais vendue.

Deux mois plus tard, l'offre est toujours là. Je la croise sur le site de Ouest France...

Même en location, personne n'en veut...

Conclusion, il faut être cohérent en matière d'immobilier. Le bon sens n'a pas de prix. Vos besoins sont souvent les mêmes que ceux des autres. Si vous êtes quelqu'un d'hors norme sur un plan social, attendez vous à en payer le prix dans le domaine immobilier. L'atypisme ou les problèmes sont à fuir. Même avec un excellent prix d'achat, l'affaire peut être en réalité extrêmement désastreuse !

Des propriétaires qui s'adonnent à la chasse aux pigeons

Conséquence des années folles pour l'immobilier entre 2000 et 2006, les propriétaires perdent le sens des réalités et réclament parfois des sommes délirantes pour des biens par moment, de piètre qualité !

Je me souviens d'une annonce : maison 150 mètres carrés rénovés et 150 mètres à rénover, soit un potentiel de 300 mètres carrés total. 3 hectares de terrain autour, au calme, avec une vieille longère en état de ruine sur le même terrain et un bâtiment agricole sous lequel on peut abriter les meules de foin.

Premier point qui m'a alerté : 7 agences étaient sur le coup. Un an que la maison ne se vendait pas... Je le sais immédiatement grâce aux fonctions cachées de www.cotation-immobiliere.fr qui nous permettent de connaître l'historique exact d'une annonce.

Je prends néanmoins RDV.

J'apprends très rapidement sur place que les trois hectares vont être divisé en deux lots égaux. Il faut comprendre que la maison principale est séparée de la vieille longère en ruine que par un chemin d'à peine 5 mètres. Le prix total est en fait de 470.000 euros au lieu des 330.000 annoncés par les différentes agences immobilières qui n'ont pas fait leur boulot de vérification de l'annonce, soit environ 3.000 euros le mètre. En pleine brousse à 5 minutes d'une petite ville !!! Alors que les plus belles maisons se négocient autour de 2.000 euros le mètre carré dans les plus beaux quartiers de la ville. Ridicule.

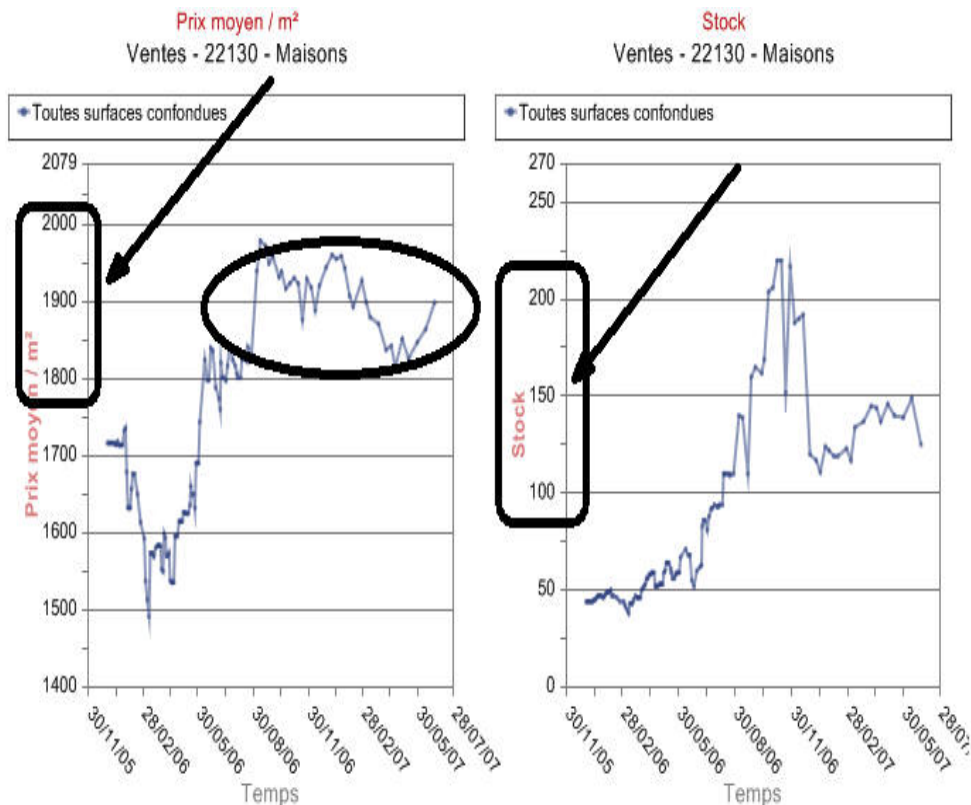
Je discute avec les propriétaires pendant deux heures. Je comprends deux choses : ils sont littéralement dans le scénario de la chasse aux pigeons, même s'ils n'en ont pas conscience et sont réellement sympathiques. Ils habitent leur maison et mettent donc en vente à un prix démentiel une grand maison très mal fichue nécessitant pas mal de travaux au niveau de l'agencement. Et ils attendent en vivant dedans qu'un crétin se fasse avoir !

La deuxième chose que je comprends, c'est la manière dont on peut se faire avoir : ces propriétaires vendent du rêve. Il existe à quelques

minutes de là, des biens immobiliers de grand standing pour un prix de vente inférieur de 25% ! Etre informé permet de rapidement déceler le piège : une longère à l'état de ruine et pratiquement mitoyenne avec la grande maison, vaut selon eux 150.000 euros, soit le prix d'une maison normale. Ils me font miroiter toute la place qu'il y a, environ 200 mètres carrés au sol constructibles... J'ai consulté après coup des professionnels : ils ont estimé au vu de la toiture en très mauvais état, qu'il y en avait pour au moins 250.000 euros de travaux, en sachant qu'une maison avec un vis-à-vis très proche décote mécaniquement.

En outre, dans la maison principale, pour 330.000 euros, vous récupérez un bien sans chauffage central, avec environ 100.000 euros de travaux à réaliser pour obtenir une maison normale. Il faut savoir que les propriétaires ont dédié 100% de l'étage à un appartement de location, sous forme de gîte rural pendant l'été. Il faut donc casser pas mal de choses pour rendre la maison normalement habitable.

Si on additionne les différentes factures, on obtient un total de 800.000 euros environ. Dans cette région, les biens qui se vendent ce prix là, se comptent sur les doigts d'une seule main. Et autant préciser qu'à la base ils sont mieux conçus sur le plan architectural.



Sur la partie gauche, vous pouvez voir le prix moyen au mètre carré qui vous donne un aperçu pour votre zone. Ils oscillent ici entre 1800 euros et 2000 euros. A droite, le nombre de maisons en vente : les prix sont calculés sur un volume de 100 à 200 annonces, un chiffre suffisant pour estimer la pertinence du prix moyen / mètre !

Lorsque je quitte ce rendez-vous, j'ai le sentiment d'avoir rencontré deux rêveurs plutôt dangereux en terme patrimonial... Avoir un coup de cœur pour des possibilités de développement qu'on fait miroiter est un piège redoutable.

La leçon de tout cela ? Lorsqu'on achète une maison, il faut systématiquement envisager l'hypothèse de la revente. Il faut en permanence se référer aux prix moyens au mètre carré du secteur, afin d'évaluer le niveau de déconnexion de l'offre par rapport aux autres. Enfin, il faut mesurer ce qui est offert à la vente et non ce qu'il est possible d'obtenir moyennant travaux et finances !

Dans le cas de cette annonce, rien n'était réalisé. Tout ou presque était à faire ! Quand on connaît le prix au mètre carré des travaux de réhabilitation, il me paraît impossible de comparer le potentiel du réellement et présentement habitable !

Pour la petite histoire, j'ai fait une proposition à 330.000 euros pour les deux lots, juste pour la forme. Trois mois plus tard, la maison était toujours en vente au même prix, 450.000 euros. Etonnant non ? Un an après, au moment où j'écris ces lignes, la maison n'est pas vendue, malgré un prix en baisse de 10%...

Les propriétaires attendent donc depuis deux ans et demi, sans se remettre en cause, une vente qui n'arrivera probablement jamais, la maison valant à tout casser 300.000 euros pour l'ensemble, soit une baisse de 33% !

Une succession d'exemples identiques

Les 28 maisons rejetées l'ont été sans hésitation.

Je me souviens d'une en construction bois, en bord d'une départementale. Je vois la propriétaire qui devait être plus ou moins en dépression au vu de son comportement. Je lui explique gentiment que sa maison ne me plaît pas à cause de la route. En effet, le jardin est très bruyant. Elle me répond excédée, qu'on

entend absolument rien depuis l'intérieur... Je la regarde et répond qu'un intérieur et un extérieur de maison sont deux choses différentes. Elle me répète que l'intérieur est très calme, puis se tourne vers l'agent immobilier en lui disant texto qu'elle est impatiente que sa maison soit vendue parce qu'elle en avait marre ! 6 mois plus tard, elle n'a pas touché à ses prétentions de prix (qui sont délirantes) et le bien est toujours à l'offre...

Dans ce genre de cas (erreur de casting), la visite ne dure pas plus de cinq minutes. C'est de la perte de temps.

Un autre exemple ?

Une propriétaire mettait en vente à un prix attractif une maison de 275m² et un hectare de terrain dont un plan d'eau. Elle en voulait 375.000 euros. Elle avait eu une proposition à 360.000 euros dans le passé, qu'elle avait ostensiblement rejetée. Elle me fait sentir immédiatement qu'il n'y a pas de négociation possible. Je visite la chose. Que dire sinon que la maison était repoussante dans sa conception. En plus, elle était située dans un drôle de hameau, bizarrement disposé. Je la regarde et lui lance un défi en retour de son petit ton hautain.

Qu'est-ce qu'on parie que vous ne la vendrez jamais à ce prix là ? Huit mois plus tard, le bien est toujours à l'offre. Quand je pense que cette « nouille » avait trouvé un pigeon à 360.000 euros...

Des propriétaires sont capables de se braquer pour 15.000 euros d'écart, ne représentant qu'à peine 4% !

La conclusion de tout ceci ? Une fois que vous avez passé la barrière des filtres quantitatifs avec les prix au m², il vous faut procéder de la même manière au niveau qualitatif en éliminant systématiquement tout ce qui est bancal, le plus vite possible.

Et pour 95% des visites, il y a toujours un problème assez gros ! Tout dépend de vos exigences...

Laissez-moi vous relater une conversation avec un marchand de biens spécialisé dans les surfaces commerciales.

Il cherchait un terrain pour implanter en sortie de ville, un mini centre commercial de quelques boutiques.

Au total, il avait étudié plus de 100 terrains différents. Seuls deux avaient retenu son attention. Et il en avait finalement acheté un.

« L'immobilier, ce n'est que ça », me dit-il. « Un truc de besogneux, une recherche méthodique et disciplinée. Il y a toujours quelque chose qui ne va pas. Il ne faut pas céder et continuer jusqu'à obtenir satisfaction. La plupart des gens cèdent en cours de route et le paye au prix fort ensuite ! »

Ce pro avait rejeté 98 fois des offres.

C'est à ce prix que vous pouvez espérer acheter une maison qui se revendra facilement, qui ne vous coûtera pas inutilement des années de salaire en plus et surtout, avec un bon niveau de prestation pour toute la période où vous l'utiliserez.

Je suis toujours effaré de voir des personnes chercher à économiser quelques euros sur des produits de première nécessité et de se laisser en même temps embarquer, par manque de rigueur, dans des opérations immobilières leur extirpant l'équivalent de plusieurs siècles de petites économies sur les dépenses du quotidien...

Prenons un autre exemple.

En août 2007, j'ai acheté ce mois là, un petit studio à Rennes pour étudiant de 9 m². On peut appeler cela, une chambre meublée d'ailleurs, plus qu'un studio...

Je l'ai payé 30.000 euros.

Je suis allé ensuite interroger un marchand de biens spécialisé à Rennes dans les petites surfaces afin qu'il m'explique la règle du jeu...

J'ai trouvé un locataire à 300 euros par mois avec facilité. La vérité ? En quelques semaines, huit demandes de location ont été enregistrées. Et encore, j'ai retiré l'annonce rapidement.

Quelques mois plus tard, réunion de copropriétaires...A ma stupéfaction, je découvre que certains de mes voisins investisseurs ont payé les mêmes chambres entre 40.000 et 45.000 euros en 2007.

En outre, deuxième surprise de taille, certains ont eu beaucoup de mal à louer. Quand aux autres, ils sont parvenus à « charger » leur locataire à hauteur de 250 euros par mois.

Résumons : j'ai acheté 25% moins cher. Je loue 20% plus cher.

Je ne sais pas comment ces personnes vivent au quotidien. Ce que je sais, c'est qu'en matière d'immobilier, elles gâchent leur argent.

C'est la même chose pour l'achat d'un logement principal.

Ces quelques pourcents de différences ici et là, ces quelques détails qui font que vous allez refuser un bien et devoir entreprendre une nouvelle recherche, valent vraiment le coup que vous vous battiez. Car au bout de quelques années, les montants d'argent en jeu sont énormes.

Imaginez : vous partez en vacances pendant un an. Vous bullez au soleil puis vous revenez et vous travaillez à nouveau normalement.

La plupart d'entre nous se dit : je ne peux pas me permettre financièrement.

A côté de cela, de nombreuses personnes sont capables de dépenser dans l'immobilier de manière inutile des montants permettant largement de financer un an de vacances au soleil. Et là, la dépense se fait sans sciller et tout le monde peut se permettre... Paradoxal !

Ce n'est donc qu'une simple perception de l'esprit !

Je pense à tous ces investisseurs qui ont misé sur l'immobilier locatif avec les régimes Boorlo et Robien. Ils se sont faits tondre littéralement par les promoteurs. On ne compte plus ces propriétaires obligés de revendre avec des moins values de 20%, car les locataires se font rares...

A chaque fois, une étude quantitative des prix et une approche qualitative de bon sens n'ont jamais eu lieu.

Moi je préfère partir un an en vacances... et vous ?

L'immobilier est un mirage dangereux ! Ne frétillez pas trop fort sinon un prédateur va se charger de la basse besogne de vous manger tout cru !

Gagner du temps dans la recherche qualitative

Etre un acheteur débutant signifie ne pas connaître les principaux pièges.

Etre un acheteur confirmé permet d'appeler les agents immobiliers au téléphone en sachant poser les bonnes questions, ce qui évite de se déplacer inutilement.

En effet, vous avez votre liste de biens que vous avez repéré. Si vous vous lancez dans un programme intense de visites, cela va vous coûter un temps assez énorme.

Si vous débutez, il est impératif d'analyser votre ressenti après chaque visite de manière à déterminer ce qui vous a plu et ce qui vous a déplu. L'objectif est de parvenir à établir le plus rapidement

possible une liste de critères qui suscitent chez vous le rejet immédiat.

Je vous donne un exemple : une maison en campagne pour moi, n'a pas à être jumelé ou mitoyenne. Je déteste cela. Je trouve cela paradoxal, aller se coler la tête sur un voisin, en pleine brousse, aucun intérêt !

Si je repère une annonce internet, je pose immédiatement la question par téléphone à l'agent immobilier : cette maison est-elle mitoyenne ? Je gagne un temps considérable.

Pour les appartements, cela peut être un rez-de-jardin ou des pièces qui donnent sur une rue largement fréquentée par les voitures. Pour une maison, ce peut être la présence impérative d'un garage.

Bref, je pense qu'il faut rapidement savoir filtrer par téléphone les annonces pour ne garder que les opportunités réelles.

La recherche qualitative peut dans un premier temps se faire à distance. Le déplacement et la visite réelle ne s'envisagent qu'en dernier recours.

Deuxième point impératif

Comme je l'ai dit au début de ce livre, les vendeurs en situation de crédit relai, de divorces ou de décès, sont souvent face à un besoin d'urgence.

Ils ne cherchent pas à vendre au mieux, mais vite !

Si vous voulez être un acheteur confirmé, il me semble impératif d'apprendre à interroger les agents immobiliers par téléphone, en leur demandant tout simplement, QUI VEND ET POURQUOI ?

Bien sûr, si vous décrochez votre téléphone et que vous demandez cash, qui vend, il n'est pas certain que vous obteniez une réponse.

Je précise cela, car j'ai suffisamment vu dans ma vie de personnes incapables de simplement demander des informations avec empathie. L'agent immobilier qui vous répond est un allié au départ, quand on est au stade du repérage des biens.

Il n'y a aucun mal à demander plus d'informations complémentaires par rapport à une annonce internet souvent très commerciale, un peu manipulatrice.

Si vous avez défini quelques critères de base, il suffit d'expliquer votre besoin et votre recherche à l'agent immobilier que vous contactez, puis de lui dire que dans ce cadre, vous avez repéré une annonce. Vous aimeriez savoir s'il peut vous fournir quelques informations complémentaires à ce sujet. Tout se passe naturellement sauf que de fil en aiguille, vous devez arriver à votre point de passage obligé : QUI EST LE VENDEUR, QU'EST-CE QU'IL FAIT DANS LA VIE et POURQUOI IL VEND...

Si le vendeur est fragile, il est impératif de l'intégrer dans votre proposition plus tard. Si au contraire, ce dernier est solide, il vous faudra adapter votre gourmandise quand vous allez réfléchir à la fixation du prix.

Existe-t-il d'autres clients intéressés par le bien qui ont fait des propositions ?

Quel est l'historique de l'annonce ? Depuis combien de temps le bien est en vente ?

Cette étape est celle du renseignement. Il n'y a jamais aucune négociation à moment là.

On ne parle ni du prix, ni de ce que pense l'agent immobilier de la situation. Vous avez une liste d'informations à découvrir. Votre téléphone est là pour compléter les cases en blanc que l'annonce internet n'a pas pu faire.

Partie 3 :

La réalisation de l'acquisition

Comment acheter moins cher votre logement grâce à internet

Chapitre

1

A propos du prix des m² et de la formulation d'une offre

L'immobilier est un marché...

Cela signifie que des acheteurs et des vendeurs s'affrontent, les prix de transaction formant au fil des mois et des trimestres des tendances plus ou moins haussières... et par moments baissières.

J'ai déjà discuté de l'achat immobilier dans mon premier livre, en l'inscrivant dans une approche très long terme.

En résumé, les prix immobiliers grimpent seulement depuis la deuxième guerre mondiale. Auparavant, que ce soit aux USA ou en France (les statistiques de l'INSEE remontent à 1840 sur Paris), l'immobilier était stable, une fois l'inflation enlevée. Et même, il a

fallu attendre 1980 pour retrouver les prix des m² en dollars constants de 1890 !!!

Entre 2000 et 2005, une énorme bulle mondiale a été créée sur l'immobilier. Les causes ? Tout le monde se déchire sur internet pour l'expliquer. Il s'agit probablement de la convergence de multiples facteurs.

-l'explosion de la masse monétaire, alliée à la baisse des taux d'intérêts et la mise en place d'instruments de financements

-la démographie et les besoins qu'elle engendre

-le pic de dépense et de pouvoir d'achat de la génération du baby boom

-une réglementation absurde du foncier qui a généré une pénurie (le cas le plus stupide étant Sydney en Australie, un des pays du monde où la densité est la plus faible...quoique la France soit pas mal dans le genre...)

-la faillite du mariage et l'explosion du nombre de famille mono parentale

....etc...

Si vous avez trouvé une maison qui vous plaît

Si le prix au m² est correct par rapport à la valeur médiane et que les aspects qualitatifs vous conviennent, se pose alors la question de la négociation.

En pleine euphorie haussière, les vendeurs ont la main. Votre marge de manœuvre est limitée. Votre seule chance d'obtenir un

bon prix est de tomber sur un vendeur qui ne connaît pas les prix du marché. Cela arrive fréquemment. Mais à l'avenir, avec internet, la catégorie des personnes peu informées va en diminuant.

En plein marché baissier, vous êtes en état de demander une remise substantielle de 20 à 30% sur le prix de vente affichée, à moins que les prix aient été déjà ajustés à la baisse. Vous ne perdez rien à tenter, quitte à augmenter à nouveau à la hausse votre prix en cas de refus.

En période de marché horizontal (nous sommes dans cette configuration actuellement en 2008, premier trimestre), c'est la bataille. Certains vendeurs craquent et d'autres non. Idem du côté des acheteurs. Tout va dépendre du nombre d'acheteurs intéressés par le même bien. Si vous êtes tout seul, la balance penchera en votre faveur. Si vous êtes plusieurs, le vendeur reprend la main sur vous. Si votre vendeur est faible (crédit relais qui le tue à petit feu, divorce ou décès), il est tout-à-fait envisageable qu'il fasse un faux pas en votre faveur.

Le gros dilemme dans l'évaluation

Je ne vais pas vous mentir, plus vous avez ressenti un coup de cœur, plus votre envie de concrétiser l'achat est forte... et plus vous avez peur de rater. Conséquence directe, il est à peu près certain dans cette configuration que vous allez moins chercher à négocier.

A un moment ou à un autre donc, il va falloir arbitrer les aspects qualitatifs et votre plaisir avec l'approche purement financière.

Le facteur clé est la valeur médiane.

Première étape, vous devez formuler un prix (votre prix) et analyser le prix formulé par votre vendeur (ses prétentions).

Votre prix au m², et le sien, sont-ils au dessus ou en-dessous de la médiane ?

Que pouvez vous rationnellement apporter comme justification concernant le prix avant négociation par rapport à sa situation vis-à-vis de la médiane ?

En clair, la qualité du bien justifie-t-elle le prix de vente du vendeur et le prix d'achat que vous proposez ?

Quelle est la pire situation pour vous en tant qu'acheteur ? Le bien est trop cher, mais le coup de cœur est énorme.

Je vous donne un exemple personnel : j'ai craqué un jour sur un moulin. Il correspondait exactement à ce que je cherchais depuis très longtemps. Seulement, le prix au m² était assez élevé pour le coin et, de surcroît, la situation géographique de ce bien était difficile par rapport à mon principal centre de vie.

J'ai reculé, en regrettant longtemps. Six mois après, je doutais encore émotionnellement. Pourtant au fond de moi, une petite voix intuitive m'a en permanence susurré que je faisais bien de ne pas craquer.

Je suis allé sur place une fois pendant deux heures. J'ai pris une feuille de papier et j'ai répondu aux questions que j'indiquais au début de ce paragraphe. La base est toujours la même : qu'est-ce que j'achète et à quel prix ?

Dans mon cas, il y avait au bas mot 100.000 euros de travaux, à rajouter aux 300.000 euros d'achat, le tout pour une situation géographique très excentrée, mais un bien exceptionnel. Un vrai cadre de vie idyllique.

Finalement, la question devenait : qu'est-ce que je peux trouver pour 400.000 euros tout de suite sur le marché ? Sans travaux ni galères ! Plus proche de mon environnement habituel ? Le cadre de vie justifiait-il tout cela ?

Ma raison a basculé dans le camp du non. Mon intuition a dès le départ dit non. Mais le cœur a toujours dit oui et n'est jamais revenu sur son opinion...

Un achat immobilier qui engage pour des années est confronté à la même situation qu'un simple trade sur les marchés financiers pour quelques minutes. Il y a toujours trois organes distincts qui émettent chacun, une voix :

- L'intuition ou l'instinct.
- La raison ou l'intellect.
- Le feeling ou le cœur.

Avant de signer l'achat d'un bien immobilier, il me paraît évident qu'il faut mettre de l'ordre dans sa tête quand il y a conflit.

C'est comme un conseil d'administration où tous les membres ne sont pas d'accord. En tant que PDG, il faut écouter l'avis des différents protagonistes avant de décider.

Dans un monde tout rose, on pourrait croire que tout est facile et que les prises de décisions humaines sont fluides. Pourtant, je ne fréquente que des pros du trading et de l'immobilier. La plupart hésitent et se retrouvent confrontés à ce que je viens de décrire.

Que ce soit votre premier ou votre dixième achat immobilier, il existe toujours un grand moment de solitude... L'achat qui se déroule parfaitement sans aucune interrogation personnelle est plus que rare !

Je vous rassure, la plupart du temps, les biens que vous rencontrez ont suffisamment de problèmes pour ne pas vous mettre en état maximal d'hésitation. Tout finit souvent par rentrer dans des cases.

Exemple.

Je veux bien acheter votre bien, mais avec 5, 10, 20% de décotes, pour... telles et telles raisons. Si vous ne voulez pas de mon offre, tant pis. C'est mon prix d'achat en fonction de mes paramètres et de mes convictions.

Tant que votre cœur ne vous hurle pas d'acheter, vous êtes serein. Vous abattez méthodiquement vos cartes et au bout de x propositions, un vendeur craque et vous gagnez.

Impératif

Quand vous visitez un bien et que vous cherchez à vous faire une idée, il est totalement obligatoire de réaliser au moins deux visites, si ce n'est pas trois.

Attention, des paramètres surprenants peuvent entrer en ligne de compte.

Je vous conseille de varier les heures de visite.

La première visite se fait généralement au hasard. La découverte du bien qui plaît ne se calcule pas...

Si vous avez visité le soir, faites une deuxième visite le midi pour voir la lumière et une autre, l'après midi.

Couvrir les différentes plages horaires vous permet de déceler d'éventuels soucis au niveau du bruit et de la lumière.

Je vais vous raconter une histoire personnelle rigolote.

Un jour, je visite une maison, construction bois superbe. Elle était chère et avait un voisin un peu trop proche à mon goût. Mais elle avait des arguments. La première visite a lieu en début de soirée vers 18h00.

Rien à signaler de particulier. Pas de bruits, ni de nuisances. Je dirais même que la sensation de calme était confirmée.

Le bien me plaît et je programme une nouvelle visite en début d'après midi cette fois-ci.

Et là, dans le jardin, surprise, ce n'est plus du tout la même histoire. Un bruit continu de voitures au loin (enfin, moins de 1 km) se propage dans mes oreilles d'ex parisien définitivement vacciné.

Le truc ?

Le vent a tourné entre la première et la deuxième visite !!!!

Il y avait une petite départementale à environ 1km. En fonction du sens du vent, le bruit portait ou non. Le trafic d'une départementale est dense. Bien sûr les propriétaires ont cherché à minimiser, mais pour moi, l'affaire a été pliée en quelques secondes. Ils avaient vraiment envie de vendre, quitte à casser leur prix. Ca se sentait fort. Un acheteur qui n'aurait pas été dérangé par ce bruit de fond, les tenait littéralement. Une remise de 20% était probablement facile à obtenir.

Il ne faut jamais hésiter à faire du show et à mimer une grosse déception, en maximalisant un inconvénient...

On pense toujours à la scène humoristique d'un film où des personnes visitent un bien un jour de grève, en plein dans l'axe d'un aéroport. Ils achètent et le jour où ils se retrouvent dedans...

Mais, on n'oublie souvent le vent et le trafic routier qui porte différemment.

Trois visites sur une période de plusieurs semaines permettent de désarmer la charge affective. La première fois, nous sommes dans le registre du feeling et de la sensation. Dès la deuxième fois, la raison peut mieux contrôler. C'est souvent à cette occasion qu'on découvre des détails non remarqués de la première fois.

En ce qui me concerne, les rares fois où j'ai été en situation d'acheter un logement principal, je suis systématiquement retourné sans agent immobilier, ni propriétaire pour observer les lieux. Je suis à chaque fois resté une heure ou deux.

Cette troisième visite cachée a toujours été le moment où j'ai pris mes décisions.

Chacun procède comme il l'entend, mais multiplier les visites n'a rien d'inutile !

L'agent immobilier : ni confident, ni allié, ni ennemi

Délicat, stratégique, guerre feutrée...

Acheter un logement passe souvent par le contact avec un agent immobilier.

Le métier est paradoxal, au cœur d'un conflit commercial entre l'acheteur et le vendeur. Les personnalités des agents immobiliers sont spéciales, aussi bien opportunistes que désimpliquées des besoins des clients... leur supposé neutralité cachant souvent un simple arrivisme.

Que vous dire ? Soit je tiens un discours diplomatique, soit on dit la vérité...

Je fréquente des agents immobiliers, ce qui ne m'empêche pas de penser certaines choses... surtout que maintenant, ils me racontent leurs saloperies...

En même temps, ils sont mariés, ont des enfants à nourrir comme tout le monde, des factures et des angoisses matérielles.

Mon conseil

A mon avis, il faut systématiquement contourner l'agent immobilier et négocier directement avec le vendeur.

Le seul cas de figure où vous avez intérêt à rester caché derrière l'agent est celui où vous ne vous sentez pas capable de discuter d'un prix de vente avec un vendeur.

Dès lors qu'une conversation ne vous fait pas peur... je ne vois pas l'intérêt.

Seulement, chaque agent immobilier travaille à sa manière. Certains verrouillent complètement l'acheteur en s'interposant totalement par rapport au vendeur. D'autres n'hésitent pas à ce que la négociation se déroule en direct.

Il est déjà arrivé en ce qui me concerne, de planter un agent sur place parce qu'il ne voulait pas me donner accès au vendeur.

En outre, certains vendeurs ont parfois peur de la confrontation avec l'acheteur et se refusent à tout contact.

Vous l'aurez compris, nous sommes en pleine zone grise.

Comment alors fonctionner avec méthode ?

La première étape essentielle consiste à vérifier que votre agent immobilier a un mandat exclusif. C'est plutôt rare. Et c'est votre principal atout en tant qu'acheteur...

Une belle histoire...

Parmi les agents immobiliers que je fréquente à Rennes, il y en a un que j'aime bien. Il tient un discours lucide et auto-critique sur son métier et ses intervenants. Je déteste les gens hypocrites. J'ai toujours préféré quelqu'un qui me dit qu'il fait un métier de salopio pour la bonne cause, nourrir sa famille, financer son train de vie... plutôt qu'une sale petite frappe de bas quartier en train d'expliquer en quoi son métier est bien alors qu'en réalité, tout est pourri. Hypocrite vis-à-vis de soi même ou d'autrui, ce n'est définitivement pas mon truc.

Grâce à internet, le niveau de connaissances des acheteurs immobiliers augmente...

Démonstration :

Certains clients rennais, simples amateurs à la recherche d'appartements pour se loger, commencent par se choisir un agent immobilier et « ils le tuent » pendant une semaine, à enchaîner visites sur visites.

Lorsqu'un bien est repéré et qu'ils souhaitent faire une proposition, ils contactent un deuxième agent immobilier concurrent, en expliquant qu'ils ont déjà visité tel bien. Ils font bien sentir au deuxième agent qu'ils sont OK pour un achat sans hésitation. En quelque sorte, il s'agit d'une transaction facile.

Si le deuxième agent immobilier accepte de baisser ses honoraires de moitié, alors le client veut bien réaliser la transaction avec lui au détriment du premier (qui rappelons le, a bossé pendant une

semaine...). Si le deuxième refuse, ils vont voir un troisième jusqu'à obtenir satisfaction. Et croyez moi, la nature des agents immobiliers ressort vite à ce petit jeu. Ces clients finissent toujours par trouver un intermédiaire qui accepte de mettre un coup de poignard dans le dos d'un concurrent...

Si votre agent n'est pas exclusif sur le bien et fait barrage de manière à ce que vous ne contactiez pas le vendeur, menacez de changer ou changer carrément d'intermédiaire. Il ne faut pas hésiter une seule seconde.

Vous voulez savoir pourquoi ?

Car de nombreuses propositions formulées par des acheteurs sont bloquées par les agents immobiliers ET NE SONT JAMAIS TRANSMISES au vendeur, sans aucune raison.

Vous avez bien lu. C'est véridique.

Je regorge d'exemples vécus d'ailleurs.

En conséquence, je vous conseille d'établir un contact direct avec le vendeur. Vous aurez au moins la certitude que votre prix d'achat sera porté à sa connaissance.

N'oubliez pas : les agents immobiliers mentent comme ils respirent. Les grands principes nous disent qu'on ne peut pas mettre tout le monde dans le même panier. C'est faux. Cette profession impose littéralement de mentir.

J'ai vu un agent ne pas transmettre une des mes propositions alors que nous avions discuté de ce travers de la profession ensemble. Ils n'hésitent pas. Et c'est un comportement généralisé.

Vous n'avez donc pas le droit à la moindre faiblesse. LE CONTROLE RENFORCE LA CONFIANCE....

Que valent les conseils des agents immobiliers ?

Au moment où je réfléchis à ce que je vais écrire, je ne peux m'empêcher de rire. Je n'ai quasiment jamais vu un agent immobilier conseiller un client, bien que la loi leur impose de le faire ! Ils sont capables sans ciller de vous proposer un bien à un prix 30% plus cher que le marché, en vous le vantant...

D'un côté, ils sont coincés. S'ils veulent signer un mandat de vente, ils ne peuvent pas faire une estimation trop juste du bien sous peine de perdre le contrat, le vendeur (planant souvent en plein dans les nuages) ne l'acceptant pas.

Mais de l'autre, il ne faut absolument pas compter sur eux pour vous donner les vrais prix du marché. Ce sont des opportunistes dont le métier est de conclure des ventes.

Votre travail d'acheteur consiste à vous renseigner sur ce que vous achetez. Tant pis pour vous si vous le faites mal.

Du fait de la pénurie de biens qui a eu lieu entre 2000 et 2006, les agents immobiliers ont pris le pli de favoriser le vendeur et de laisser en conséquence faire l'erreur à l'acheteur.

Le saviez vous ?

Dans les pays anglo-saxons, les agents immobiliers touchent une commission de 1,8 à 1,9% en moyenne. Ils contrôlent souvent 90% des transactions.

En France, les agents prennent entre 3 et 8%. Leurs prestations sont hors de prix. Bizarrement du coup, les agents immobiliers ne contrôlent qu'environ 50% des transactions, les particuliers s'arrangeant entre eux pour le solde... étonnant, non ?

Autre point à bien maîtriser, le pouvoir d'achat des français est limité pour le plus grand nombre.

80% des ménages cherchent à acheter des biens immobiliers dont la valeur n'excède pas les 200.000 euros.

Seuls 5% des budgets dépassent les 300.000 euros. Sauf bien entendu, pour les régions les plus riches de France, type Côte d'Azur ou région parisienne.

Les agents immobiliers sont là pour vous signer

Vous devez absolument en avoir conscience.

Je vais donner la parole à un de mes copains agents qui va vous expliquer comment chaque mois, il coince des acheteurs.

« Chaque mois, je tombe sur des clients qui hésitent. Lorsque je repère un bien qui leur a beaucoup plu, mais un peu trop cher pour leur budget, je valide avec eux leur intérêt.

Dès la semaine suivante, je les appelle avec un air très grave en leur expliquant qu'un compromis a été signé sur ce bien. Ce qui me permet de vérifier à leur quantité de déception, le niveau de leur intérêt. En réalité, le produit est toujours à la vente...

Je les emmène alors visiter d'autres biens. Le processus dure environ deux semaines. Je ne les choisis pas au hasard. A chaque fois, ils sont souvent déçus. J'en rajoute couche sur couche en leur rappelant qu'ils ont hésité la première fois et qu'ils ont raté le bien de leur rêve, la solution à leur problème de logement...

Généralement, la troisième semaine, je les rappelle tout joyeux en leur expliquant qu'une excellente nouvelle les attend. L'affaire ne s'est pas faite pour le bien qu'il convoitait initialement. J'invente toujours une explication bidon.

J'abats alors ma carte en leur expliquant que c'est un bien intéressant à signer immédiatement sous peine de le perdre une deuxième fois, car d'autres agents immobiliers sont sur le coup. Généralement, ils sont bien écoeurés par mes visites des deux dernières semaines. Et ils signent rapidement !

C'est ainsi que je conclue la vente, en les ayant enfermés dans une sorte d'entonnoir. »

Une autre combine sur laquelle vous devez être vigilant ?

J'ai un autre acheteur intéressé.

Impossible à vérifier. Cette affirmation est parfois vraie, parfois fausse. Mais le plus souvent, cela en devient presque ridicule car jamais on vous le dit AVANT votre première visite...

Amusez vous à visiter trois fois de suite un même bien et vous aurez la quasi garantie que l'agent immobilier va vous mettre sur la table l'histoire qu'un autre acheteur veut le visiter également et que notre intérêt est à la signature rapide.

Encore une autre combine, plus manipulatoire, grande source de perte de temps. Un agent immobilier qui me fait subir cette gaminerie et ils sont nombreux, a la quasi assurance que je me vengerai en ne traitant pas avec lui, mais avec son concurrent.

Cela consiste à forcer les choix du client.

Il faut comprendre les agents immobiliers. Ils ont affaire souvent à des clients hésitants, qui ne connaissent pas toujours leurs besoins et leurs désirs. Seulement, ils tombent dans un travers qui consiste à penser que 100% des acheteurs ne savent pas ce qu'ils veulent... Quand bien même vous prenez la peine de leur expliquer que vous savez exactement ce que vous désirez.

Quelques exemples.

Lorsque je cherchais une maison isolée en campagne, j'employais le terme « isolé », ce qui signifie sans vis-à-vis ni voisin immédiat.

Je ne pense pas que cette phrase soit sujette à interprétation d'autant que j'en précisais au téléphone son sens. Pourtant, avec un agent immobilier, il faut s'attendre à tout et surtout, à voir des maisons NON isolées. Combien de fois cette situation est-elle arrivée ? Les agents escomptaient me convaincre avec des biens de qualité, mais non isolés. Aucun n'a jamais pris au sérieux que mon critère isolé était prioritaire sur les autres. Comme il n'avait pas de biens dans son catalogue à me présenter, il tentait le tout pour le tout.

A Rennes, il existe un quartier bâti dans les années 60, à la périphérie intérieure de la ville qui est moins cher. Vraiment moins cher.

Alors que les prix au m² tournent pour les appartements en médiane à 2700 euros, Villejean propose des biens à 1500/1800 euros le m².

Conséquence, des jeunes cadres célibataires peuvent espérer un petit F2 en centre ville contre un spacieux F3 à Villejean. Sauf que le standing du quartier n'est pas énorme et la qualité de construction est aléatoire, même si de temps à autre, des immeubles ont bien vieilli.

Je connais un agent immobilier qui emmène quasi de force des prospects là bas pour leur montrer ce qu'ils peuvent se payer avec la même somme d'argent.

Et figurez-vous qu'une personne sur trois se laisse convaincre alors qu'elle a émis au départ un cahier des charges contradictoires.

C'est ce qui s'appelle « forcer le choix du client ».

Il existe de nombreuses combines pour influencer les acheteurs. Soyez préparé à en voir arriver quelques unes...

En ce qui me concerne, je déteste perdre du temps. Ces combines qui consistent à me faire visiter des biens en dehors du cadre de ma recherche sont donc éliminatoires. Même si en surface, je ne le dis pas. Les agents immobiliers, je ne l'oublie pas, décrochent des mandats exclusifs de vente sur des laps de temps plus ou moins longs. En période de recherches, on ne peut pas se permettre de se fermer une porte d'accès aux biens...

Mes conseils par rapport aux agents immobiliers

Un agent immobilier dispose d'un catalogue de biens à visiter et des clés pour y rentrer.

C'est un pur commercial qui touche votre argent en cas de transaction.

Utilisez le en tant que tel.

Pour tout le reste, évaluation des biens, négociation des prix de vente... faites le par vous-même.

La proposition

Vous avez passé la barrière de l'agent immobilier...

J'ai lu sur internet des témoignages de personnes qui expliquent comment négocier un achat et le réussir en faisant craquer le vendeur, à l'aide de skechs et de scénarios plus ou moins élaborés.

Je suis dubitatif. Je ne nie pas que de temps en temps, un peu de comédie aide.

Ce que je sais, c'est la manière dont procèdent des personnes autour de moi. Elles ont toutes réalisé des dizaines de transactions.

A chaque fois, elles donnent leur prix d'achat et le justifient rationnellement à l'écrit ou à l'oral. Le style est très épuré et factuel. La manipulation est présente dans le choix des arguments. Rien n'est laissé au hasard. Mais nous sommes loin du cinéma...

Ces professionnels considèrent qu'ils offrent un prix d'achat, à charge pour le vendeur de l'accepter ou de le refuser. Parfois se met en place un jeu du chat et de la souris.

Quand vous proposez un prix assez bas, le vendeur est dans un premier temps offusqué et a envie de vous claquer la porte au nez. Seulement, le problème est plus complexe. S'il a besoin d'argent, l'idée d'un prix plus bas chemine dans sa tête.

C'est ainsi qu'un vendeur peut rappeler au bout de plusieurs semaines pour accepter ce qu'il a refusé au départ.

Je pense à un ami marchand de biens qui répond quasi systématiquement que le prix proposé il y a quelques semaines n'est plus valide. Et il fait une contre proposition plus basse encore de 10%. C'est le fou rire assuré quand il raconte les réactions des vendeurs, qui ont péniblement fait un premier pas et qui récoltent en face une belle porte en pleine figure...

Ce qu'il faut retenir, c'est de faire une proposition à un prix bas, qui soit toujours justifiée pour expliquer le pourquoi de la demande de discount (avec la liste des critères qualitatifs fournies dans un chapitre précédent, il est extrêmement facile de trouver des éléments, car les biens parfaits n'existent presque jamais...) et le faire accompagner de votre numéro de téléphone, pour ne pas perdre ceux qui changent d'avis...

En outre, je vous invite à formuler en permanence des propositions, de manière à vous retrouver dans une configuration favorable. Peu importe si ces dernières ne sont pas acceptées !

La question est de savoir lequel des vendeurs aura votre argent. Car il ne faut pas oublier, que le cash est le roi du jeu. Le vendeur a le logement, mais vous avez l'argent

La meilleure des combines si vous êtes joueur

Un membre de ma famille pratique cette technique pour tous ses gros achats...

Un mois de salaire économisé lors de l'achat d'un 4x4 X3 BMW.
Une année de salaire économisée pour l'achat d'une maison...

La liste est longue des avantages acquis avec cette manière de procéder.

Alors, comment cela marche-t-il ?

Loin de toutes les comédies destinées à influencer votre vendeur ou votre agent immobilier, c'est très simple.

Vous signez votre proposition. Puis, vous signez un compromis de vente. Puis...

Et ... ?

Vous attendez la fin du délai légal de 7 jours. Au sixième jour, vous vous rétractez en argumentant que c'est trop cher ou que vous avez eu une contre proposition d'un autre vendeur...

Et vous plantez tout le monde.

C'est la douche froide pour l'agent immobilier et le vendeur.

Vous rappelez le lendemain et vous faites une contre proposition plus basse, à la lueur de ce qu'un autre vendeur vous a offert.

Vous n'avez pas idée du nombre de personnes qui craquent sur la dernière ligne droite. Sinon, tout le monde le ferait et cela ne marcherait plus.

Une variante consiste à fixer un RDV pour signer le compromis de vente chez l'agent immobilier. Vous appelez une heure avant pour annuler en donnant les mêmes raisons expliquées plus haut.

Imaginez, l'agent a préparé ses papiers. Il est tout frétilant et a déjà commencé à calculer le montant de la commission qu'il va gagner. Et pof. Plus rien.

C'est mal connaître les agents immobiliers que de croire qu'ils vont vous laisser filer à la concurrence pour quelques milliers d'euros d'écart, ou parfois, quelques dizaines de milliers d'euros...

Chapitre

5

Les autres sources d'économies

Soyons lucides

Acheter un logement moins cher grâce à internet consiste avant tout à apprendre à trier les biens sur un plan quantitatif, puis à sélectionner ensuite selon des critères qualitatifs les candidats qui restent. Enfin, au moment de la confrontation avec l'acheteur et l'agent immobilier, soit le prix initial proposé est déjà en votre faveur, soit vous devez intervenir en négociant pour obtenir un prix intéressant. C'est vraiment à ce stade que vous économiserez le plus.

Maintenant, il existe des pistes plus traditionnelles dont tous les médias parlent. Je les rappellerai juste dans ces pages afin de compléter la boîte à outils de ce livre.

Obtenir un crédit avantageux

Il se dit qu'environ 20% des acheteurs passent par un courtier en crédit immobilier. Implicitement, 80% des acquéreurs ne le font donc pas et c'est probablement une erreur...

Les courtiers internet comme Meilleur-taux, Empruntis, AB Courtage... sont de précieux alliés. 9 fois sur 10, ils vous obtiendront de meilleures conditions de crédit.

Pourquoi s'en priver ?

Si on vous proposait soit d'aller voir votre banque habituelle et celles des alentours (ce qui revient plus ou moins au même), souscrire un emprunt et signer...

Ou vous en remettre à un courtier en prêt immobilier et partir en vacances six à dix semaines (selon les destinations choisies) ?

Que choisiriez vous ?

Vous pensez que tout le monde rationnellement prendra la deuxième option du courtier ? Eh bien non, 80% des gens font l'inverse en France.

Incroyable non ?

Je suis toujours abasourdi par l'incohérence économique des français. Ils sont capables de rogner leurs budgets sur des économies de bouts de chandelle, jour après jour... et refusent en revanche sans aucun problème d'économiser des milliers, voire des dizaines de milliers d'euros pour une seule démarche capable de compenser l'ensemble de leurs efforts au quotidien de toute une vie !

Les courtiers en prêts mettent en concurrence toutes les banques pour obtenir des meilleurs taux que ceux à espérer en tant que

simples particuliers. Ensuite, les banques acceptent de faire des conditions de crédit attractives EN ECHANGE d'un changement de banques principales du client qui arrivent par l'intermédiaire d'un courtier. En clair, capter un nouveau client à un coût. Les banques sous traitent cette tâche aux courtiers en crédit. Tout le monde y gagne. Enfin, les courtiers négocient des meilleures assurances décès que les banques. Ces dernières sont souvent associées en effet avec une compagnie d'assurance et facturent très cher le service. Les courtiers courçoient les banques sur ce plan. La revue Que Choisir a d'ailleurs attaqué les banques sur ce créneau des assurances en révélant au grand public ce pan caché du business de l'immobilier.

Au final, les économies réalisées atteignent rapidement les 15.000 euros pour un prêt à 20 ans de 200.000 euros entre la formule courtier et la formule classique de souscription d'un emprunt auprès de sa banque !

Encore plus ahurrissant au niveau de l'ignorance

Se lancer dans l'acquisition d'un logement principal revient à verser à la banque un loyer. L'expression « payer un loyer revient à jeter à la poubelle son argent » EST BIDON. Je vous invite à lire mon premier livre ACHETER OU LOUER et à simuler cette phrase à l'aide du tableau Excel. Bien souvent, le prix des intérêts payés à la banque dépasse le montant du loyer. Mais surtout, les français changent de logements en moyenne tous les 7 ou 8 ans. Cette mobilité est extrêmement destructrice sur un plan financier par rapport à la location, en remettant les compteurs à zéro sauf au cours des phases de fortes hausses de l'immobilier.

Si j'évoque ce point précis, c'est pour rappeler ou vous faire découvrir qu'il est IMPERATIF au moment de la souscription d'un emprunt immobilier de négocier la clause de substitution. Celle-ci va vous permettre de changer de biens tous les 7 à 8 ans sans avoir à

rembourser votre emprunt bancaire par anticipation (en payant parfois 3% de pénalités), puis d'en souscrire un nouveau derrière.

Il vous suffit juste de substituer votre nouveau bien en garantie à la place de l'ancien.

Des millions de français se font bêtement piéger en ne mettant pas en œuvre cette clause. Il faut savoir que grâce à elle, votre banque devient réellement une sorte de bailleur, puisque vous vous retrouvez à habiter des maisons différentes, tout en payant le même emprunt bancaire au niveau du financement.

D'autres sources de financement

Il existe **le prêt à taux zéro** qui permet de lever entre 8.000 et 35.000 euros selon votre niveau de revenus.

Vous avez également **le prêt 1% patronal** qui offre de 11.000 à 17.000 euros, **le prêt Paris logement** de 25.000 à 40.000 euros, enfin, **le prêt caisse de retraite**, avec 7.000 à 15.000 euros.

A chaque fois, si vos revenus dépassent les 30.000 euros, il faut oublier...

Bien gérer son cautionnement

Lorsque vous empruntez auprès d'une banque, celle-ci a besoin d'une garantie pour couvrir le cas de figure où vous arrêtez de payer.

Il existe plusieurs systèmes. Ce livre concerne l'achat d'un bien dans l'ancien. Le système d'hypothèque est à bannir, car il coûte trop cher.

Il est nécessaire de privilégier le cautionnement mutuel ou le PPD (le privilège de prêteur de deniers).

Le cautionnement mutuel repose sur un organisme spécialisé appelé « caution crédit logement », qui accepte de se substituer à vous en cas d'incident de paiement, moyennant 1 à 1,3% du montant prêté. Au terme du crédit, s'il n'y a pas eu de problèmes, entre 60 et 70% du montant sera reversé. Concrètement, pour un emprunt de 200.000 euros, à 20 ans, la caution logement coûte environ 2.100 euros dont 1.300 remboursables à la fin !

Le PPD coûte un peu moins cher que le cautionnement mutuel, sauf que des frais de mainlevée sont à prévoir en cas de revente anticipée.

Un PPD avec une revente du bien au bout de 7/8 ans et un emprunt de 200.000 euros à horizon 20 ans coûte entre 2.000 et 2.500 euros. Sans revente, le prix est d'environ 1.300 euros. A comparer avec le cautionnement mutuel qui est presque toujours plus avantageux.

Ce choix implique tout de même que vous vous projetiez à horizon 20 ans. Si vous êtes certain de ne pas déménager pendant toute la durée de remboursement de votre emprunt, misez sur le PPD. Dans le cas contraire où vous avez un doute, le cautionnement mutuel est plus adapté.

Généralement dans la vie, chacun assiste à une progression des revenus au gré du développement de sa situation professionnelle. Et le premier réflexe consiste alors souvent à acheter une maison plus spacieuse.

Donc, si votre achat ne représente pas la maison de vos rêves, le cautionnement mutuel est recommandé...

Une fois que vous avez signé

Les derniers contrôles à faire, tant que vous pouvez vous rétracter...

S'il s'agit d'un appartement en copropriété, vous avez tout intérêt à vous procurer le règlement de copropriété de manière à vous renseigner sur les charges à supporter, ainsi que les travaux en cours ou prévus. Ravalement à effectuer, cage d'escalier à repeindre, chaudière à remplacer, mise aux normes de l'ascenseur...

Si votre logement comporte quelques aspects singuliers, par exemple, un duplex ou deux appartements réunis en un seul, il est impératif de vérifier que le nouveau lot n'empiète pas sur les parties communes, les annexions sauvages étant assez courantes, en particulier dans les vieux immeubles à Paris. Je m'y suis retrouvé confronté à titre personnel, ce qui m'a valu de visiter le Tribunal de Grande Instance de Paris pour un référé bidon, puis une deuxième visite au Tribunal d'Instance du XVème arrondissement ...

Autre configuration, un appartement vous plaît mais à condition de réaliser des travaux d'aménagement. Vérifiez avant le délai de rétractation légal de 7 jours après signature du compromis, que le règlement de copropriété ne vous empêche pas de mener à bien votre idée. Exemple courant : la fermeture d'une terrasse avec une baie vitrée pour gagner des m². Ceci modifie l'aspect extérieur de l'immeuble et doit être soumis à un vote de l'Assemblée Générale.

Il ne faut pas hésiter à introduire dans les clauses suspensives l'obtention d'une autorisation de la copropriété.

Si vous achetez une maison

Une fois la vente signée, l'acheteur a peu de moyens de se retourner contre le vendeur, en cas de découverte de vices cachés !

Voici donc une petite liste d'éléments à vérifier.

Inspecter le grenier, la charpente et contrôler la toiture.

Visiter la cave à la recherche d'éventuelles infiltrations d'eau.

Observer les fissures en portant une attention particulière à celle située sur les coins (l'avis d'un expert n'est pas inutile. Certes toutes les maisons sont fissurées, mais certains cas sont plus graves, en particulier quand les fondations sont défectueuses)

Vérifier les sanitaires, robinetteries, plomberie et installations électriques.

Observer la vétusté de la chaudière et du ballon d'eau chaude.

Ne pas oublier le système d'évacuation des eaux.

Traquer la présence de servitude de passage sur le terrain.

Relire le règlement en cas d'un achat dans un lotissement afin de mesurer toutes les contraintes en jeu.

Conclusion

Le facteur humain

Faire du trading sur les marchés financiers, perdre du poids dans le cadre d'un régime alimentaire ou acheter un logement, toutes ces activités ne dépendent au final que de la cohérence de l'être humain qui porte le projet.

J'ai écrit ce livre pour donner un visage à cette cohérence rationnelle de certains professionnels de l'immobilier. A charge pour vous de les copier s'ils vous ont convaincu.

Je ne suis pas dupe. En tant qu'éditeur responsable d'une dizaine de sites boursiers et d'une maison d'éditions, je vois chaque année pas mal de monde me raconter ses petites aventures.

Il est toujours frappant de constater l'énorme écart entre l'amateur et le pro. L'amateur n'a pas de stratégies. Il lui arrive de faire des

bons coups. C'est normal, puisque le hasard intervient dans ce type d'opérations. Le facteur chance ou malchance joue donc un rôle. Mais souvent, ils ne sont pas nombreux, ceux qui construisent méthodiquement leurs achats.

Si vous préférez vous en remettre à la raison, j'espère vous avoir apporté suffisamment d'éléments pour passer à l'action, avec le bon matériel pour y arriver.

Charles Dereeper
Avril 2008

Table des matières

Partie 1 : La première étape consiste à savoir identifier un bien pas cher au milieu d'une offre pléthorique

Ch1 : Critère incontournable : le prix	page 13
Ch2 : La traque semi automatique des annonces	page 33
Ch3 : Le dilemme	page 45

Partie 2 : La deuxième étape repose sur l'appréciation subjective de la valeur des biens immobiliers

Ch1 : Cotes et décotes	page 51
Ch2 : Exemples et expériences	page 57
Ch3 : Gagner du temps dans la recherche qualitative	page 71

Partie 3 : La réalisation de l'acquisition

Ch1 : A propos des prix au m ² et de la formulation d'une offre	page 77
Ch2 : L'agent immobilier : ni confident, ni allié, ni ennemi	page 85
Ch3 : La proposition	page 95
Ch4 : La meilleure des combines si vous êtes joueur	page 97
Ch5 : Les autres sources d'économies	page 99
Ch6 : Une fois que vous avez signé	page 105

Annexes diverses

Edouard Valys éditions est une maison qui s'est spécialisée dans la parution d'ouvrages et la publication d'informations sur le monde du Trading, de la spéculation boursière et immobilière.

DES LIVRES

Consultez notre site internet www.edouardvalys.com et découvrez nos différentes publications. Pour chaque livre, est affiché le sommaire intégral, la reproduction de l'introduction et un commentaire détaillé, pour vous aider dans vos choix.

Un lien entre l'auteur et vous, grâce à la rubrique AUTEURS/LECTEURS

Chaque livre fait désormais l'objet d'un suivi. Si des avancées informatiques améliorent la pratique d'une méthode, des tests statistiques se révèlent meilleurs que ceux présentés initialement, ou des news paraissent sur l'auteur..., une dépêche est insérée afin de vous tenir informé. Vous trouverez cette rubrique sur le site www.edouardvalys.com/auteurs-lecteurs.jsp.

DES INTERVIEWS

Chaque année est réalisée entre quatre et six interviews de traders professionnels ou particuliers, et d'une manière générale, de toutes personnes ayant trait à la spéculation boursière. Vous pouvez

librement consulter et lire ces portraits en vous rendant à l'adresse suivante www.edouardvalys.com/archives.jsp.

LISTE DE LIVRES PARUS

1 - APPRENDRE LA BOURSE AUPRES DES MEILLEURS TRADERS : interview des vainqueurs du jeu boursier (éditions 2003 et 2004) organisé par le magazine Capital et le courtier Cortal Consors. Deuxième édition complètement actualisée de A à Z. La meilleure vente des éditions Edouard Valys. **Deuxième édition septembre 2006.**

2 - + 460% EN DIX HUIT MOIS SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS : un trader dévoile ses techniques maison qui lui ont permis de réaliser 68 allers et retours sur le CAC 40, avec un taux de réussite de 85%. **Parution avril 2005.**

3 – 12 STRATEGIES POUR TRADER A HORIZON 2 / 8 JOURS SUR LES VALEURS DU SRD : un trader montre comment traquer les opportunités sur les actions, à l'aide de trois approches différentes, la contre-tendance, le swing trading et les breaks. **Quatrième édition remise à jour en février 2008.**

4 – 10 TECHNIQUES D'INVESTISSEMENT POUR DAY TRADER LES ACTIONS AVEC SUCCES : manuel technique incontournable pour les Days Traders qui souhaitent progresser dans leur maîtrise des graphiques boursiers intra days. **Deuxième édition septembre 2005.**

5 – JOUER A LA BOURSE QUAND ON TRAVAILLE : une méthode conçue pour les investisseurs ne disposant que d'une heure chaque week-end pour analyser les opportunités sur le marchés des actions. **Deuxième édition septembre 2007.**

6 – SYLVAIN DUPORT, confidences d'un trader : Plongez dans l'univers de l'un des plus grands génies français du trading actions. **Troisième édition, parution mars 2007.**

7 – DECOUVRIR LE FOREX AUPRES DES MEILLEURS

INTERVENANTS : Interviews des participants au jeu devises organisé par RealtimeForex.com et le magazine Capital. **Parution octobre 2006.**

8 – APPRENDRE A ANTICIPER LES RETOURNEMENTS DE TENDANCE SUR LES ACTIONS. Le livre synthétise les multiples conférences données par Gérard Sagnier sur ce thème de la contre tendance. **Parution octobre 2006.**

9 – APPLIQUER LE SWING TRADING SUR LES ACTIONS FRANCAISES. Une méthode complète avec le détail des signaux d'achat et vente, la gestion des pertes et les filtres pour améliorer la pertinence. **Parution octobre 2006.**

10 – VINCENT BARON : témoignage d'un trader. Cet homme là vit et accomplit depuis dix ans ce que des milliers d'investisseurs rêvent de faire : vivre plus que correctement... de son trading, à partir de chez soi. Zoom sur ses techniques et la manière dont il s'y prend. **Parution juillet 2007.**

11 – 2008-2015 : POURQUOI L'OR VA BATTRE LA PERFORMANCE DES ACTIONS ET DES OBLIGATIONS ET COMMENT VOUS POUVEZ EN PROFITER. Les matières premières explosent, le pétrole et l'or pour les plus célèbres. Comme dans les années 70. Le livre idéal pour se diversifier des actions et se lancer. **Deuxième édition en février 2008.**

12 – ACHETER OU LOUER VOTRE LOGEMENT PRINCIPAL, LE PIEGE FINANCIER A ANALYSER D'URGENCE. L'immobilier ne peut plus grimper comme avant. Il est impératif de reconsidérer sa stratégie en fonction des cours des m² et des loyers de votre code postal. **Parution dèc 2007.**

13- LA CRISE FINANCIERE EN 2008 / 2010 : MODE D'EMPLOI POUR LA DECRYPTER ET L'EXPLOITER. Si vous avez de l'argent et que vous vous demandez quoi en faire, ce livre est **incontournable.** **Parution avril 2008.**

IMMOBILIER

Retrouvez les chroniques de **Charles Dereeper** sur notre site immobilier www.cotation-immobiliere.fr.

Commentaires sur la tendance, anticipations économiques, évaluation des prix de vente au m² sur votre code postal, courbe de prix des locations...et surtout...

Le tri des annonces immobilières les moins chères du marché sur un plan quantitatif.

ESTIMEZ UN BIEN

Critères Résultat A propos des prix Notre philosophie Mode d'emploi

Appartement Maison

Vente Location

Toutes surfaces confondues

Inférieur à 20 m² Entre 20 m² et 40 m² Entre 40 m² et 60 m²

Entre 60 m² et 80 m² Entre 80 m² et 100 m² Entre 100 m² et 120 m²

Entre 120 m² et 150 m² Entre 150 m² et 180 m² Supérieur à 180 m²

Entrez un code postal ou un département:

[Trouver un code postal à partir du nom de la ville](#)

Département : Entrer un nombre à 2 chiffres

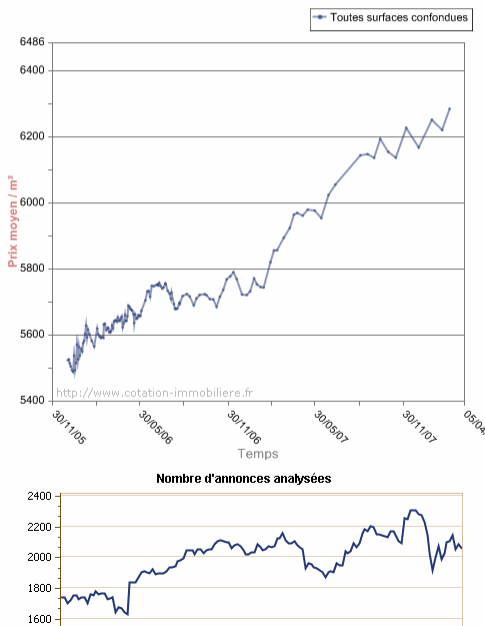
Ville : Entrer le code postal à 5 chiffres

Comment acheter moins cher votre logement grâce à internet

Critères **Résultat** A propos des prix Notre philosophie Mode d'emploi

Toutes surfaces confondues		
Dernier prix (05/03/08)	6 286 € / m ²	-
3 mois	6 145 € / m ²	+2,30 %
1 an	5 856 € / m ²	+7,34 %
2 ans	5 657 € / m ²	+11,12 %

Prix moyen / m²
Ventes - Code Postal 75018 - Appartements



En fonction des critères de recherche que vous avez entrés, nous avons sélectionné pour vous des biens qui présentent un prix au m² inférieur au prix du marché. A charge pour vous de les étudier sur un plan qualitatif.

Localisation	Surface	Prix	Prix au m ²
75018	80 m ²	299500 €	3 744 € / m ²
75018	41 m ²	155000 €	3 780 € / m ²
75018	68 m ²	258250 €	3 798 € / m ²
75018	56 m ²	215000 €	3 839 € / m ²
75018	56 m ²	215000 €	3 839 € / m ²
75018	56 m ²	215000 €	3 839 € / m ²
75018	35 m ²	137000 €	3 914 € / m ²
75018	66 m ²	270000 €	4 091 € / m ²
75018	133 m ²	550000 €	4 135 € / m ²
75018	120 m ²	500000 €	4 167 € / m ²
75018	33 m ²	138000 €	4 182 € / m ²
75018	43 m ²	180000 €	4 186 € / m ²
75018	80 m ²	335000 €	4 189 € / m ²
75018	80 m ²	335000 €	4 189 € / m ²
75018	203 m ²	859000 €	4 232 € / m ²
75018	203 m ²	865000 €	4 261 € / m ²
75018	41 m ²	175000 €	4 268 € / m ²
75018	70 m ²	300000 €	4 286 € / m ²
75018	44 m ²	189000 €	4 295 € / m ²
75018	100 m ²	430000 €	4 300 € / m ²
75018	29 m ²	125000 €	4 310 € / m ²
75018	44 m ²	190000 €	4 318 € / m ²
75018	68 m ²	294000 €	4 324 € / m ²
75018	203 m ²	879000 €	4 330 € / m ²
75018	70 m ²	304500 €	4 350 € / m ²
75018	85 m ²	370000 €	4 353 € / m ²
75018	79 m ²	344000 €	4 354 € / m ²
75018	29 m ²	127000 €	4 379 € / m ²
75018	137 m ²	600000 €	4 380 € / m ²
75018	203 m ²	890000 €	4 384 € / m ²
75018	39 m ²	172113 €	4 413 € / m ²
75018	53 m ²	230000 €	4 423 € / m ²
75018	26 m ²	124000 €	4 429 € / m ²
75018	27 m ²	120000 €	4 444 € / m ²
75018	27 m ²	120000 €	4 444 € / m ²
75018	30 m ²	133500 €	4 450 € / m ²
75018	80 m ²	357000 €	4 463 € / m ²
75018	38 m ²	170000 €	4 474 € / m ²
75018	38 m ²	170000 €	4 474 € / m ²
75018	87 m ²	390000 €	4 483 € / m ²
75018	80 m ²	359500 €	4 494 € / m ²
75018	26 m ²	117000 €	4 500 € / m ²
75018	40 m ²	180000 €	4 500 € / m ²
75018	33 m ²	148500 €	4 500 € / m ²
75018	111 m ²	500000 €	4 505 € / m ²
75018	48 m ²	217000 €	4 521 € / m ²
75018	51 m ²	230617 €	4 522 € / m ²
75018	45 m ²	205000 €	4 556 € / m ²
75018	43 m ²	196000 €	4 558 € / m ²

Pour chaque code postal, partout en France, obtenez en temps réel les prétentions médianes des bailleurs immobiliers et des vendeurs de maisons et appartements sur le marché de l'ancien.

Consultez l'historique depuis 2005.

Notre robot absorbe toutes les deux semaines entre 600.000 et 800.000 annonces immobilières publiées sur internet.