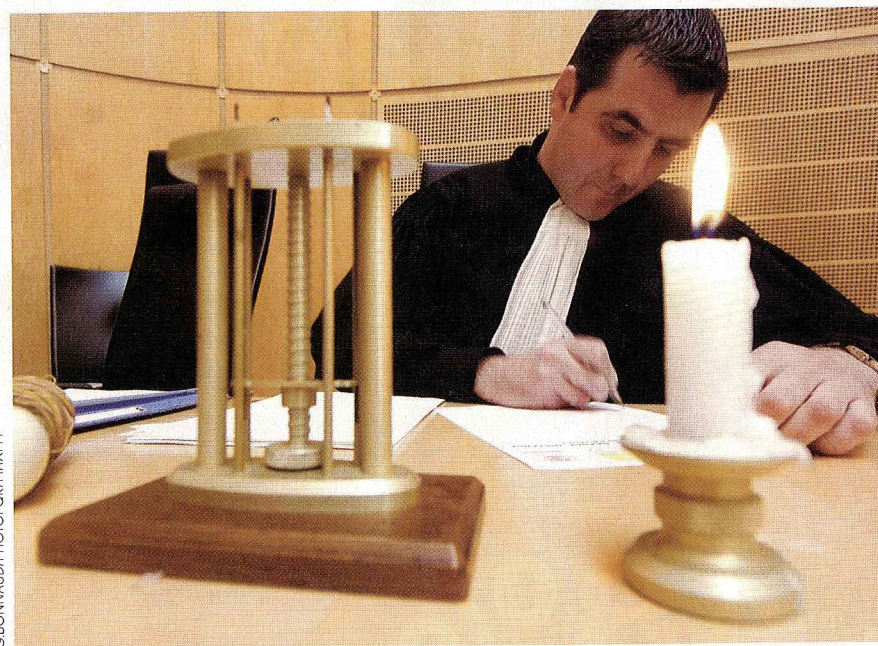


LES ASTUCES POUR BIEN ACHETER ET BIEN VENDRE

Vous êtes à la recherche d'un logement ou, au contraire, en passe de céder le vôtre ? Plusieurs solutions permettant de réduire les frais s'offrent à vous. Voici leurs avantages... et leurs limites.



G. BONNAUD/PHOTOFORMAX/PPF

Les ventes à la bougie sont parfois l'occasion de mettre la main sur un bien exceptionnel.

RABAIS

Risquez-vous aux enchères, en salle ou sur Internet

« PREMIER FEU ÉTEINT ! » clame le notaire. La deuxième mèche se consume. Puis, juste avant que l'appartement ne soit adjugé, une main se lève. L'enchère continue, le prix monte. Les marchands de biens sont à l'affût. Certains particuliers sont présents aussi. Bien informés ou inconscients ?

Les ventes d'appartements aux enchères, lorsqu'elles sont judiciaires, concernent principalement des biens saisis pour défaut de paiement. Elles sont ouvertes

aux clients particuliers à condition qu'ils soient représentés par un avocat, qui seul aura le droit d'enchérir au tribunal. Les enchères notariales, elles, sont alimentées par des institutions publiques ou par des associations soucieuses de vendre leur patrimoine immobilier en toute transparence. « Il s'agit souvent de biens de grande qualité dans des lieux exceptionnels », note Paulette Piette, responsable des ventes aux enchères à la chambre des notaires de Paris. Dans ce type de vente,

le particulier peut intervenir directement. A ses risques et périls.

Car si les bonnes affaires sont possibles – encore qu'en salle le prix final avoisine celui du marché –, il faut une bonne connaissance des procédures pour éviter les déboires. Avant tout, ne pas enchérir à la légère. L'adjudication est un jugement. L'autorité de la chose jugée s'impose : on ne peut pas se rétracter. M^e Cermolacce, un avocat qui vend régulièrement des biens immobiliers aux enchères, suggère de « bien se renseigner auprès de son banquier pour connaître son budget maximal, sans oublier de prendre en compte le montant des frais » : de 6 à 7 % en plus du prix d'adjudication. Sachant que la totalité du bien et les frais doivent être réglés dans les trois mois.

Importantes remises sur les sites de ventes privées

Face à ce mode d'achat traditionnel, Internet fait miroiter une autre façon de devenir propriétaire en quelques minutes. Le principe est simple : on s'inscrit sur un site de ventes privées, ce qui donne le droit d'acheter en ligne des appartements bradés. En juin 2008, Kaufman & Broad a ainsi mis en vente 260 logements sur Vente-privée.com. Une soixantaine ont trouvé preneurs, avec des réductions de prix de 10 % en moyenne. Le promoteur a renouvelé l'expérience le 26 janvier 2009. Entre 7 et 10 heures du matin, le site a comptabilisé 70 000 connexions. Ceux qui étaient derrière leur écran ce

jour-là ont pu choisir entre 122 logements répartis dans toute la France. « Une fois qu'on a cliqué le premier sur un bien pour le réserver, le reste de la vente se déroule classiquement, explique William Truchy, directeur général adjoint de Kaufman & Broad. Le client prend rendez-vous avec l'un de nos conseillers pour signer le contrat de réservation. » Il entre alors dans un processus de vente traditionnel, avec possibilité de rétractation.

Patrick Burdeyron, cofondateur de Privateimmo.com, estime que les ventes sur Internet font faire des économies importantes : « Il y a quelques mois, nous avons vendu 230 000 euros un appartement témoin qui était à 330 000 euros chez le promoteur. » Soit plus de 30 % de réduction. De tels rabais ont une explication, selon lui : « Le site fait presque office d'association de consommateurs. Plus il a de membres, plus il a les moyens de faire pression sur les promoteurs pour qu'ils réduisent leurs prix. » D'autres sites proposent des services de marketing, comme Immo-privé.com. « Nous avons des packages comprenant la réduction de prix, la solution de financement et parfois un cadeau – une voiture, par exemple. L'allègement de prix peut atteindre 15 % », explique Vincent Karachira, l'un des fondateurs d'Immo-privé.com. Pour lui, « la crise a changé l'approche des promoteurs vis-à-vis d'Internet. Le levier bonnes affaires sur le Web prend aujourd'hui toute sa dimension. » ● **Morgane Rémy**

FINANCEMENT

Profitez de l'expertise des courtiers en crédit

LA PREMIÈRE CHOSE qu'on demande à un courtier en crédit, c'est de trouver le meilleur taux possible. Ce résultat, il l'obtiendra d'abord en mettant des banques en concurrence. Mais aussi en profitant de l'effet de levier dû à son activité. « Le courtier a plus ou moins un rôle de grossiste, explique Philippe Taboret, directeur général adjoint du réseau Cafpi. En présentant un nombre important de dossiers à une même banque, il peut obtenir des taux inférieurs de 0,4 point à ce qu'obtiendrait le particulier. Soit

une différence de coût de 12 000 euros pour un prêt de 150 000 euros sur vingt ans. » Une fois cela posé, d'autres raisons justifient qu'on recoure à un courtier.

Outre le taux, le courtier met en concurrence l'ensemble des postes de dépense du crédit. Les indemnités de remboursement anticipé, par exemple, et les assurances garantissant le remboursement du prêt en cas de décès ou d'invalidité de l'emprunteur. « Le produit proposé par le courtier, c'est d'abord un montage, résume Patrice Matagne, directeur du développement du réseau de courtage In & Fi. Chez nous, 30 à 35 % des clients prennent une assurance ailleurs que chez le fournisseur du crédit. Ils souscrivent un autre contrat, moins coûteux, ou dont les prestations leur conviennent mieux. »

Autre expertise non négligeable d'un bon courtier en crédit : sa connaissance du « style » de la banque. Tel établissement aimera plus particulièrement les fonctionnaires, tel autre préférera les entrepreneurs. Chaque banque a sa propre grille d'analyse, pondérant de façon différente le profil de l'emprunteur, sa stabilité professionnelle, son taux d'endettement, son mode de gestion bancaire. Le bon courtier saura défendre un dossier devant la bonne banque, en expliquant les éventuelles erreurs de parcours et en rassurant ses interlocuteurs.

Dernière force, le « nettoyage » préalable de votre situation, ou restructuration de prêts : « Il s'agit de racheter et de

regrouper tous vos crédits à la consommation en un seul emprunt, revenant moins cher, afin d'assainir votre situation financière », explique Hervé Wignolle, président du Syndicat des intermédiaires en opérations de banque. Une étape indispensable pour que votre dossier « pré-

“ Nous pouvons obtenir des taux inférieurs de 0,4 point à ceux proposés aux particuliers. ”

Philippe Taboret, directeur général adjoint du réseau Cafpi.

sente bien » devant la banque qui vous consentira le prêt.

Comment choisir le bon courtier ? Les grands opérateurs nationaux (Cafpi, Meilleurtaux, Empruntis, Credixia) ont l'avantage de disposer de conventions avec un grand nombre d'établissements bancaires et de proposer des offres complètes. Les courtiers régionaux ont souvent un catalogue moins riche, mais ils connaissent sur le bout des doigts le tissu financier local, et ils vous consacreront sans doute plus de temps. Pour en avoir le cœur net, à quand les bons courtiers en courtiers de crédit ? ● **Ruben Chaumont**

ET AUSSI

MISEZ SUR UN APPARTEMENT À RÉNOVER

Si le bien que vous convoitez nécessite beaucoup de travaux, faites établir par un professionnel un certificat de non-décence. Ce document doit détailler les remises à niveau : électricité, canalisations, isolation, etc. Si aucun défaut majeur n'apparaît, « compter entre 900 et 1 200 euros par mètre carré pour une bonne rénovation », estime Bertrand de Raymond, PDG de Capcime. Exemple : 34 000 euros pour le lifting, avec installation de mezzanines, d'un 40 mètres carrés lyonnais du XVIII^e siècle, acheté 130 000 euros.

ET AUSSI

REPÉREZ LES INNOVATIONS MALIGNES

La créativité des financiers dans l'immobilier est moins abstraite que sur les marchés financiers. Certains produits apportent un réel service. Exemple : le courtier Cafpi et le réseau d'agences Orpi commercialisent ensemble une « garantie revente ». Elle couvre le risque de moins-value lors d'une cession précipitée du bien en cas de force majeure. L'indemnisation peut atteindre 20 % du prix du bien. En surveillant les sites Internet des banques et des professionnels de l'immobilier, on repérera d'autres innovations.