

ANNONCES IMMOBILIÈRES : LES CINQ PIÈGES À ÉVITER !

La perle rare n'existe pas. Méfiez-vous des trop belles annonces ou de certains termes employés.

Un prix trop alléchant

Toute annonce qui vous paraît «trop belle» pour être vraie doit vous inquiéter. Des fraudes sont signalées sur Internet. Et avec le Net, tout propriétaire vendeur est bien au fait des prix de marché. Aucun n'est donc assez fou pour brader son prix. S'agit-il d'une arnaque? Le propriétaire est-il bien vendeur? Le bien est-il libérable de toute hypothèque? Etc. Demandez conseil à votre notaire et ne donnez aucun acompte avant de lui en avoir parlé. D'autre part, la récente technique «faire offre à partir de», qui elle est légale, permet de proposer un prix très attractif afin d'attirer un maximum d'amateurs et de faire monter le prix. Inutile de souligner que cette technique très efficace fait souvent grimper le montant à son paroxysme lors des visites.

Pas d'adresse

Le premier critère d'achat en immobilier est la localisation. Alors comment expliquer que l'adresse ne figure pas dans l'annonce? Y a-t-il quelque chose à cacher? Une voie ferrée ou une ligne de tram à proximité? Une école? Certes, vous vous en rendez compte lors de la visite mais quelle perte de temps. Les vendeurs non professionnels comprendront aisément par empathie votre demande et fourniront d'ailleurs souvent le nom et le numéro de la rue. Les agents immobiliers pour d'autres raisons sont plus réticents. Toutefois, lors d'une simple demande par mail ou téléphone, ils se montreront plus enclins à vous communiquer cette information.

De trop belles photos

Vous serez tenté d'accorder trop d'importance aux photos de la maison ou de

l'appartement. Et, en la matière, les pratiques évoluent. Si les photos des particuliers avec leur smartphone restent désavantageuses (une pièce de 40 m² dans une photo de 6 cm² est souvent sombre et encombrée), les professionnels ont eux à leur disposition des solutions très attirantes : appareils photo pro avec grand angle, techniques photographiques élaborées telles le HDR, *shootings* réalisés par des photographes professionnels, pho-

**Plus les photos sont belles,
plus il y aura d'amateurs
et plus le prix de vente
s'envolera. Soyez-en
conscient.**

tos virtuellement retouchées, etc. La panoplie des solutions pour une photo idéale est de plus en plus large, abordable et donc utilisée. Plus les photos sont belles, plus il y aura d'amateurs et plus le prix de vente s'envolera. Soyez-en conscient. Enfin, les photos pro même non retouchées sont, de par leur qualité, parfois plus belles que la réalité. Des traces sur les murs ou des joints vétustes ne manqueront pas de vous désappointer lors des visites.

L'absence de photos

A contrario, trop peu de photos doit vous inciter à la réflexion. Pourquoi certaines photos comme la salle de bains par exemple sont-elles manquantes? L'état est-il à ce point déplorable que le vendeur se dit qu'il vaut mieux ne pas montrer la pièce sur Internet? Mais outre un état lamentable, l'absence de photos peut être le signe du manque d'accessibilité au bien: le locataire ne laisse pas rentrer le propriétaire ou le vendeur endetté refuse d'ouvrir la porte à l'agent immobilier. Cela

vous promet bien des déboires futurs avec le locataire ou le vendeur. Situation compliquée à prohiber pour tout acheteur non professionnel.

Une terminologie imprécise

Vous êtes averti quant au classique «à rafraîchir» qui veut souvent dire «à rénover» et au «à rénover» qui vaut parfois carrément «à démolir». Les termes employés varient d'une personne et d'une région à l'autre. Une maison «à rénover» en campagne devra être lue par un citadin comme «à reconstruire». La sensibilité aux gros travaux n'est pas la même. Soyez aussi attentif quant aux terminologies: une «chambre» qui est en fait un grenier aménagé avec révision du cadastre à la clé, une «annexe» s'avère avoir été construite sans permis. Très peu de vendeurs ont les plans du permis d'urbanisme. On ne saurait trop vous conseiller de vous déplacer au service d'urbanisme après la visite. Bonnes recherches. ©

EVELYNE GIELEN
*Economiste immobilier,
Metrekarre*

