

Comment faire une bonne affaire ?

Le marché immobilier est soumis, comme tout autre, à la loi de l'offre et la demande. Et quand la demande est forte, les prix le sont également. Trop d'acheteurs pour certains types de biens - par exemple : les biens neufs, les petites copropriétés sans charges, les immeubles de rapport et les studios - fait exploser leur prix de vente.

DEPASSER LE STRESS

Difficile donc de « faire une affaire » quand on s'intéresse tous à la même chose. Pour faire une bonne affaire, il faut donc avoir une attitude différente des autres et dépasser le stress que cette démarche « hors-piste » engendre.

Les biens ayant moins la cote, par exemple les maisons à rafraî-



■ METRECARRE REAL ESTATE

chir ou rénover ou les appartements dans des immeubles « avec charges », peuvent malgré tout représenter une réelle op-

portunité. Dans le cas d'un bien vétuste, le prix est fonction de son état. Une fois rénové, il aura d'autant plus de valeur que peu de biens le sont.

Les charges de copropriété, quant à elles, « représentent » une partie du prix d'achat qui n'est pas directement payée. Le prix d'achat est plus faible puisque le bien est moins convoité. La contrepartie en est une charge, qui s'étale dans le temps périodiquement. Et ce ne sont là que quelques exemples...

ACHETER MALIN

Ainsi, en « achetant malin », et moyennant quelques efforts de rénovation ou financiers (ex : charges), on peut économiser de 10% à 15% du prix d'achat.

Et si certains amateurs préfèrent attendre en temps de crise, ils laissent, sans s'en rendre compte, l'opportunité à d'autres d'acheter.

En conclusion : peu importe le marché, il y a toujours des affaires à faire ! ■