

Comment bien évaluer un bien ?

Le retournement du marché immobilier, plus orienté de nos jours vers les acheteurs, rend les estimations classiques au mètre carré moins adaptées que par le passé. La méthode atteint ses limites car les acheteurs d'aujourd'hui sont exigeants et font leur arbitrage parmi de nombreux facteurs. On compte en estimation immobilière que plus d'une cinquantaine de variables interviennent : environnementales, liées au terrain, au bâti, au type de bien, à son occupation et à l'impression générale qui s'en dégage.

La difficulté n'est pas tant de connaître d'emblée ces critères mais de savoir par avance l'importance de chacun par rapport aux autres pour un bien donné. Une terrasse avec une belle vue à plus d'importance qu'une terrasse



■ METRECARRE REAL ESTATE

donnant sur une rue bruyante. C'est la combinaison des critères qui compte donc. Mais avec plus de cinquante variables, cela devient une combinaison mathématique pire que celle du Loto. Pas étonnant donc qu'il soit si difficile d'obtenir un pronostique

unique. Par ailleurs, l'estimation ne dépendra pas seulement des critères (boules pour le Loto) mais également des acheteurs (manière dont ils vont les « tirer »). Les millions de combinaison ainsi possibles expliquent pourquoi les estimations faites par des professionnelles ont une marge d'erreur de +/- 20% (soit de 160.000 à 240.000 euros pour un bien de 200.000 euros par exemple).

Pour se faire une idée, consultez les prix des biens à vendre, enlever les prix les plus bas et les plus élevés, et essayez de vous faire une idée du prix « moyen » dans la région. Comparer ensuite le bien avec un bien type de la région. La maison est-elle plus petite, mieux orientée, moins belle de façade, mais avec une plus belle vue ? Ajuster enfin le prix « moyen » en fonction des « plus » et des « moins ». Et puis, n'oubliez pas que les prix annoncés ne sont pas les prix auxquels les biens sont vendus. Et que s'ils sont encore à vendre, c'est peut-être que leur prix est trop élevé. ■