

VOUS AVEZ LE DROIT DE COMPRENDRE

DOSSIER FAMILIAL

MAI 2018 N° 520

SPÉCIAL IMMOBILIER
54 PAGES

C'est toujours le moment d'acheter !

DEVENIR PROPRIÉTAIRE

NEUF, ANCIEN, SUR PLAN, TERRAIN À BÂTIR, COPROPRIÉTÉ...

- Les critères pour bien choisir
- Les pièges à éviter
- Les bons plans de nos experts



+ NOS CONSEILS POUR FINANCER VOTRE PROJET
Crédit, aides...

HALTE AUX ALLERGIES !
Les produits à éviter

#ARGENT
Étudier à l'étranger sans payer trop cher

#IMPÔTS
Comment déduire ses frais professionnels ?

#GUIDE D'ACHAT
Bien choisir son téléviseur
ISSN 0182-5100/MENSUEL/3,97 €

> DOSSIER #BIEN CHOISIR SON LOGEMENT

Achat sur plan : comment reconnaître un bon promoteur

Acquérir un appartement ou une maison en lotissement qui n'est pas encore sortie de terre comporte une part de risque. Certains signes améliorent les chances de fiabilité. Sachez les repérer.

Par Thibault Bertrand

MESURER LA QUALITÉ INITIALE DE LA RELATION

« Lorsqu'on achète sur plan, il est impératif de pouvoir nouer une relation de confiance forte avec son promoteur. Si le contact est compliqué au départ, les tensions ne feront que s'envenimer lorsque les problèmes surviendront », explique Stéphane Graindorge, directeur du réseau d'experts en bâtiment Open Groupe. Attention à ne pas se laisser endormir par les beaux discours de l'agent commercial dans le bureau de vente. Pour sentir la température, basez-vous sur la qualité de l'écoute, la clarté et la pertinence des réponses apportées à vos questions. Si tout est clair, c'est bon signe. Sinon, méfiance.

ATTENTION AUX BELLES PROMESSES !

Ni les paroles, ni les brochures, ni le logement témoin n'engagent le promoteur lors d'un achat sur plan. Seul compte ce qui est inscrit noir sur blanc dans le contrat de réservation, puis dans le contrat définitif. Tout doit y être clair : la description du logement, la date de livraison, le prix, le descriptif technique...



Avant d'acheter sur plan, faites votre enquête de notoriété sur le promoteur.

TROUVER LES INDICES DE PÉRENNITÉ SUR INTERNET

« Se faire une idée de la solidité d'un promoteur passe par une recherche sur les sites internet spécialisés, comme infogreffe.fr ou societe.com », conseille Dominique Lebrun, avocat spécialisé dans le droit de la construction. Regardez la date de création de l'entreprise (plus l'antériorité est grande, mieux c'est), l'évolution de son chiffre d'affaires (une progression positive est signe de bonne santé), son résultat (une société bien gérée est théoriquement bénéficiaire). Vérifiez qu'aucune procédure collective – sauvegarde, redressement – n'est en cours, et que l'entreprise n'a pas changé récemment de main. Si c'est le cas, essayez de savoir pourquoi. En cas de doute ou si le

6,5%

C'est la progression de mises en chantier de logements neufs, de novembre 2017 à janvier 2018.
Source : Businessimmo.

L'AVIS D'EXPERT

Philippe BRIMEUR
Architecte, responsable de l'association OTEA, spécialisée dans le constat et l'expertise immobilière



“Les petits promoteurs ne sont pas moins fiables que les gros”

Il est illusoire de croire qu'en faisant appel à un gros promoteur, d'envergure nationale, on limite les risques inhérents à l'achat en VEFA (vente en l'état futur d'achèvement). Certes, l'hypothèse d'une faillite est plus forte avec un petit promoteur. Mais les grands acteurs du secteur, du fait de l'importance de leurs volumes d'activité, ont tendance à comprimer les prix avec leurs sous-traitants. Ce qui peut affecter la qualité des travaux, en particulier dans le domaine des finitions. Les promoteurs locaux de taille plus modeste entretiennent une relation plus équilibrée et souvent pérenne avec leurs partenaires. Ils sont également plus dépendants du succès de leurs projets immobiliers. Si un chantier est mal conduit, il peut mettre en péril l'existence de l'entreprise. D'où une vigilance accrue.

Gardez toutefois à l'esprit qu'en matière d'avis en ligne, la part des clients mécontents qui le font savoir est largement supérieure à celle des clients satisfaits.

SE MÉFIER DES PRIX CASSÉS

Les bons artisans sont rarement les moins chers du marché. Cela vaut aussi dans la construction. Face à un promoteur qui brade ses prix pour écouler son programme, attention... il y a un loup quelque part. « Quand votre interlocuteur est 20 à 30 % moins cher que la concurrence, il y a lieu de s'inquiéter », indique Stéphane Graindorge. Les marges de manœuvre étant réduites, il y a toutes les chances pour qu'il rogne sur la qualité des matériaux, le temps et la qualité de la main-d'œuvre. Ce qui se traduira tôt ou tard par des problèmes.

J.-C. LE PRAT/PHOTOMONITOR - DE