LES 10 ERREURS À ÉVITER

lorsque l'on veut acheter pour la première fois !

ERREUR N°1

..... FAIRE CONFIANCE AU PREMIER VENU

L'immobilier est un milieu qui provoque les convoitises. Les sommes en jeu sont importantes. Ne s'agit-il pas de la dépense la plus importante d'un ménage ?

Si l'on applique le moindre pourcentage sur un achat immobilier cela donne tout de suite une somme importante. Par exemple 6% d'une acquisition à 200.000€ cela représente la bagatelle de 12.000€.

Attention donc à choisir les bons professionnels, ceux qui aiment leur métier, les passionnés, qui sont plus motivés par la satisfaction client que par l'appât du gain. Ceux qui ont la volonté de mettre leur expertise au profit de leurs clients. Ceci est valable pour toutes les professions qui tournent autour de l'immobilier, les constructeurs, maîtres d'œuvre, notaires, agent immobilier, les banques … et bien sûr les courtiers aussi.

Pour faire votre choix, **la recommandation est un bon levier.** Lorsque la famille, des amis ou des collègues ont déjà une expérience positive avec une personne, c'est bon signe. Vous pouvez aussi **consulter les avis sur des forums ou sur les sites Internet.** Attention, ne prenez en compte que les avis vérifiés par une société extérieure. En effet, il est facile pour tous de créer un pseudo et de s'auto-congratuler, ou encore au contraire de descendre ses concurrents. Les sociétés de vérification certifiées NF vérifient s'il y a bien eut une prestation de vendue à la personne qui émet l'avis.

Erreur N°2

..... NE LAISSEZ PAS VOTRE CŒUR GRAPILLER VOTRE OBJECTIVITÉ

Nous avons tous nos sensibilités, nos rêves, nos désirs. Dès lors que vous allez commencer à stimuler tout cela, vous pouvez faire l'erreur de choisir le mauvais bien, le mauvais interlocuteur. Attention ce n'est qu'une minorité des cas, je ne veux pas vous faire peur dans mes propos mais seulement vous proposer de prendre conscience que **votre acte d'achat n'est pas anodin.** Il vous engage pour plusieurs années.

Un bien à rénover par exemple peut être un véritable gouffre pour celui qui a évalué les travaux au doigt mouillé. **D'ailleurs un bon professionnel du financement ne vous laissera pas monter un dossier avec une simple enveloppe travaux, il analysera votre objectif final et les devis qui correspondent pour s'assurer que rien ne traîne et que vous aurez les fonds suffisants pour financer l'ensemble.**

Vos parents ont un instinct de protection, si vous visitez un bien ensemble leur cœur ne va pas se mettre en route. Par contre, ils vont vous énumérer tous ce que vous ne voulez pas entendre, mais tant pis ! Au moins vous savez ce qui vous attend.

Le coup de cœur est quasiment indispensable pour passer à l'acte, mais ne partez pas sur des projets que vous serez incapable de finaliser. **Pensez revente !** Est-ce que vous pourrez retomber sur vos pattes et dans combien de temps ?!

Enfin, **faites-vous votre propre avis sur ce marché.** Cherchez, épluchez les annonces, écoutez et comparez les discours. Multipliez les visites, et au fur et à mesure vous allez accumuler les notions importantes qui construisent la valeur d'un bien.

Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vous devez vérifier vos capacités de remboursement avant de vous engager. Aucun versement de quelque nature que ce soit ne peut être exigé d'un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent. S.A.R.L ELISTA CONSEILS au capital de 10000€ - Sous le numéro ORIAS 17004706. RCS de Nantes N° 830 411 021 000 17. NAF 6619B - 1 rue Jean Rouxel 44700 Orvault.

Erreur N°3

..... CHERCHER SON BONHEUR SUR UN DÉPARTEMENT ENTIER

Vous devez concentrer vos recherches ! Justement par rapport à ce qui a été énoncé précédemment, pour aiguisez votre connaissance du marché sur un quartier, une commune ou une ville. Une maison en première couronne d'une grande ville n'a pas la même valeur qu'un bien situé dans la « pampa » à 50 kms d'une agglomération de 20.000 habitants.

Vous devez donc définir vos critères, **nous mettons à votre disposition une fiche pour vous aider à avancer sur ce point** cliquez ici pour la télécharger. Maison ou appartement, nombre de chambres, lieux, proximité des écoles transport en commun, budget - pour faire votre budget cliquez ici - ... C'est une fiche que vous pourrez remettre aux agences immobilières qui pourront vous faire visiter les biens correspondant. Ainsi vous ne perdrez pas votre temps et serez pris au sérieux par les professionnels. **Les candidats les plus sérieux sont les premiers informés sur les biens qui sortent à la vente.**

Erreur N°4

..... SE LA COULER DOUCE PARCE QU'IL S'AGIT D'UN PREMIER ACHAT

Justement, **ce premier achat est un tremplin pour l'acquisition suivante,** si vous vous plantez vous repartirez avec 0 capital. Dans ce cas mieux vaut rester locataire.

Aujourd'hui, le primo accédant est un grand veinard, après 2008 le prix de l'immobilier a bien baissé. L'immobilier en dehors du VEFA dans les grandes villes n'est pas si cher. En plus, **les taux sont au plus bas.** Sur une acquisition dont la valeur vénale est de 200 k€, les frais seront à peu près de 25 à 30 k€. Une dépense de 230 k€ pour un bien dont la valeur est de 200 k€, et bien avec un prêt total sur 25 ans à un taux de 1.8 %. Il ne vous faudra que 4 ans pour amortir ces frais.

Vous comprendrez la différence entre l'acheteur qui paie un bien 220 k€ alors qu'il en vaut 200, qui va payer en proportion des frais (agence, notaire, garantie, assurances...) plus élevés, qui ne va pas profitez de la hausse du prix de l'immobilier car il a acheté trop cher au départ etc ... Il lui faudra facilement 2 ans de plus pour revenir seulement à l'équilibre.

Vs celui qui va acheter ne serait-ce que 10.000 € en dessous de la valeur, qui aura payer moins de frais, bien négocier son prêt et sa sortie etc ... Lui aura au bout de 4 ans un capital de 20 à 30 k€, et cela fera toute la différence pour l'achat suivant.

Acheter bien dès le premier essai, c'est donc très important. Entourez-vous !

Erreur N°5

..... SIGNER LES YEUX FERMÉS

Lisez et comprenez ce que vous signez.

Lors de la signature du compromis, qu'il soit en agence ou chez le notaire, posez autant de questions qui seront nécessaires à votre compréhension. Nous sommes tous un peu fainéant pour lire des documents barbants, mais c'est important, et ceux qui les ont rédigé doivent vous aider à les comprendre. **N'hésitez donc pas à poser vos questions.**

Erreur N°6

..... NE PAS PRENDRE CAS DU DIAGNOSTIC

Ce document est une mine d'information sur le logement. Vous devez en prendre une parfaite connaissance et là aussi poser vos questions si nécessaire.

Lorsque des travaux sont à prévoir, ne vous contentez pas d'un niveau d'information donné à l'oral par le vendeur. **Demandez à faire venir un pro pour établir un devis des travaux à effectuer.** En plus, cela vous donnera des arguments pour négocier le prix de vente.

Attention à la performance énergétique du logement. C'est un point de vigilance de plus en plus pris en compte dans l'évaluation du prix du logement. Son niveau A, B, C, D… est calculé en fonction de la consommation d'énergie des personnes qui y vivent, ce qui n'est pas nécessairement un bon indicateur. Pourquoi ? Imaginez qu'il s'agit d'un couple dont les enfants habitaient l'étage, mais ils sont désormais partis, le couple chauffe l'étage seulement les quelques week-end durant lesquels séjournent de temps en temps leurs enfants. La consommation sera faible bien que la maison ne soit pas nécessairement bien isolée. En chauffant convenablement par la suite, vous risquez d'avoir des factures beaucoup plus salées que prévu.

Ou bien encore, Mr chauffe quasi seulement avec la cheminée et ils se contentent d'un 17° en hiver, votre exigence de confort ne sera pas nécessairement la même.

Posez donc des questions aux propriétaires sur leur façon de vivre.

S'il s'agit d'une copropriété, faites attention aux travaux à venir, vous en aurez nécessairement le détail. Il vous appartient d'en prendre connaissance.

ERREUR N° 7

..... METTRE TOUTES SES ÉCONOMIES SUR LA TABLE

Des candidats à l'accession sont parfois disposés à mettre toutes leurs économies sur la table pour accéder à leur rêve, devenir propriétaire. Il ne faut pas, **garder à minima 50 % de votre épargne,** bien évidement ce pourcentage n'est pas valable dans tous les cas. Il ne faut pas se démunir totalement. Une banque préférera que vous ayez une épargne de sécurité et vous prêter plus d'argent. **Le niveau d'apport est un élément stratégique, n'hésitez pas à demander conseil.**

Lien contact

ERREUR N° 8

..... EMPRUNTER SUR UNE DURÉE COURTE

Oui, le taux d'intérêt sera plus bas. Oui, vous allez amortir plus vite votre capital. Mais pourquoi se mettre une pression sur votre endettement ? Vous pourrez utiliser votre capacité d'endettement par ailleurs et notamment sur des investissements locatifs pour vous créer du patrimoine.

Puis, nous avons la chance en France d'emprunter à taux fixe, et les taux sont très bas. Votre mensualité ne bougera pas pendant toute la durée du prêt. S'il y a de l'inflation, et sur une durée longue c'est très probable, votre revenu va augmenter. Si vous étiez locataire, votre loyer augmenterai aussi. En empruntant sur une durée longue vous figez votre « loyer » pendant autant de temps, et une mensualité qui représentait peut être 28 % de votre revenu au départ ne représentera que 15 % sur la fin du prêt. **La différence peut être placée à un taux de rémunération plus important que le taux de votre emprunt.**

ERREUR N° 9

..... PRENDRE UNE ASSURANCE EMPRUNTEUR LOWCOST

L'assurance emprunteur représente un élément de coût important dans une opération immobilière. **Elle couvre le capital ou la mensualité en tout ou partie, en cas de décès, d'invalidité, d'incapacité temporaire ou définitive et éventuellement sur une période de chômage.**

Dans la présentation générale, **on a souvent le sentiment que toutes les assurances couvrent de la même façon… FAUX,** les différences peuvent être très importantes en terme de prise en charge et pourtant à tarif égal. Quand on est jeune, on a le sentiment de ne pas être concerné , qu'il y a moins de risques et c'est bien vrai, c'est pour cela que c'est moins cher. Pour autant quitte à payer autant être couvert en cas de problème. **Demandez à un professionnel de vous expliquer les différences de prise en charge afin de choisir la bonne option.**

ERREUR N°10

..... NE PAS SE LANCER

Tous les conseils précédents vous incitaient à la réflexion, mais une fois que cela est respecté. **OSEZ !**

LANCEZ-VOUS, vous ne devez pas non plus procrastiné trop longtemps et trouver encore et toujours de bonne excuses pour reporter votre projet. **Oui cela peux faire peur mais dès lors que vous suivez les conseils précédents et que vous avez pris toutes vos précautions vous pouvez vous lancer en toute quiétude.**

Pour suivre les étapes de votre premier achat cliquez ici.