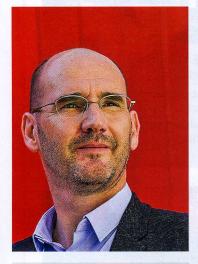


AGIR POUR LE LOGEMENT Chambre **BOUCHES-DU-RHÔNE**



DIDIER BERTRAND, ADMINISTRATEUR ET SECRÉTAIRE

LE LOGEMENT: « UN SUPPORT POUR NOTRE PROJET DE VIE »

Acheter un bien est une décision cruciale. Pour nous aider à nous poser les bonnes questions avant de nous lancer, entretien avec Didier Bertrand, Administrateur et Secrétaire Général de la Fédération Nationale de l'Immobilier des Bouches-du-Rhône (FNAIM

Pouvez-vous nous décrire la Fnaim et ses missions ?

La Fnaim regroupe 12 000 structures dans les quatorze métiers de l'immobilier, pour plus de 100 000 collaborateurs. Elle est force de proposition auprès des pouvoirs publics et défend l'intérêt des consommateurs. Elle assure notamment des missions de formation, veille au respect de la législation et de l'éthique. Dans les Bouches-du-Rhône, la Fnaim compte 420 adhérents.

Pourquoi acheter dans l'ancien ?

Tout d'abord, je vais insister sur un point sémantique. Le terme « ancien » n'est pas approprié, car il ne décrit pas un bien qui n'a que cinq ou dix ans. Nous préférons le terme « existant ». D'abord, pourquoi investir tout court? L'immobilier est toujours, et plus que jamais, une valeur refuge. D'autant plus à notre époque, faite d'incertitudes économiques et boursières. Beaucoup d'investisseurs ne veulent plus prendre de risques. Or, si leur compte est bloqué, ils auront toujours un toit et quatre murs. Cette vision extrême relevait du fantasme il y a peu, mais nous avons pu voir des situations analogues à nos portes, en Grèce. La logique d'investissement « du bon père de famille » est donc plus que jamais d'actualité. Dans le passé, plus l'investissement était risqué, plus il était rentable. Aujourd'hui, la différence est nulle, alors, pourquoi prendre des risques ? Enfin, les taux d'intérêt sont historiquement bas!

Quels sont les avantages de l'existant ?

Ils sont nombreux, mais je ne veux pas opposer neuf et existant. Disons que chaque type de bien a son public. Dans l'existant, acheter n'a jamais été aussi intéressant : les biens sont au bon prix et les taux sont bas. La possibilité de faire une plus-value à la revente est importante, dès lors que l'on s'engage dans des travaux de rénovation. Ensuite, la plupart des biens se situent dans les secteurs dynamiques et les centres urbains, où le neuf est rare. Du point de vue de l'esthétique, il y en a pour tous les goûts, alors que le neuf est plus normé. C'est dans l'existant que l'on retrouve le charme architectural, les volumes et les styles atypiques. Dans le neuf, les charges sont difficiles à évaluer. L'existant présente une forme de mixité dans les usages de vie, alors que le neuf n'a souvent qu'une fonction, l'existant est le miroir de notre société : on y vit, on y travaille...

Quelles questions se poser avant d'acheter ?

Outre les critères objectifs, superficie, prix... tout tourne autour de la qualité de vie. Un toit et ses quatre murs ne sont que le support d'un projet de vie. Il faut donc se demander quelle existence on souhaite y mener. Est-ce que je compte me déplacer à pied? Ai-je besoin d'un grand séjour pour recevoir mes amis, ou de grandes chambres pour mes enfants? Est-ce que, spontanément, j'aime ce lieu ? La seconde volée de questions concerne les plans économiques et juridiques. Que signifient les diagnostics? Ai-je bien l'entière propriété de telle partie du terrain ? Le montant des charges est-il normal ? Quels seront les travaux à l'achat et les frais à l'usage ? Les professionnels savent orienter leurs clients, et les aident à trouver la réponse à l'ensemble de ces questions. Ils se satisferont tout particulièrement d'avoir trouvé le bien qui correspond à chacun.



FNAIM 13 17 rue Roux de Brignoles 13006 MARSEILLE 04 91 37 21 45 www.fnaim-13.fr



RETROUVEZ DES MILLIERS D'ANNONCES IMMOBILIÈRES

SUR **SURFACEPRIVEE.COM**

- Nouveau design
- Navigation intuitive
- Accompagnement dans vos recherches

LE SITE WEB • L'APPLI MOBILE • LE MAGAZINE IMMOBILIER INTERACTIF









12 Téléchargez l'appli Surface Privée, scannez les photos et accédez au contenu enrichi!