

Faire évaluer sous tous les angles le toit qu'on s'apprête à acheter réduit au final son coût

De plus en plus d'investisseurs font appel à des experts pour scruter de près les biens immobiliers mis en vente. Ce service, qui a un coût, se révèle souvent au final générateur d'économies substantielles. La preuve par l'exemple.

PHILIPPE COULÉE

On connaît surtout le métier d'agent immobilier côté vendeur et les missions justifiant commission, surtout lorsque la transaction se finalise au prix d'expertise initial ou au-delà. Mais on cerne moins bien la raison d'être d'un courtier qui défend l'acheteur: quel est l'avantage pour un acquéreur qui a déjà cerné un bien de recourir à un conseiller qui risque de faire payer cher ses services? Explication avec Adrian Devos, patron de la société Buyerside, qu'il a fondée il y a trois ans.

Chez Buyerside, on accompagne les acheteurs de A à Z dans leur processus d'acquisition, jusqu'à la signature de l'acte chez le notaire, voire au-delà. Mais, contrairement à un chasseur immobilier classique, qui cherche le bien pour son client, l'expert se présente davantage comme un consultant multidisciplinaire, qui scrute le bien visé sous toutes ses facettes et en profondeur, que comme un traqueur. Sa mission est aussi variée que peuvent l'être les zones d'ombre en matière d'achat d'un logement: «Dans l'équipe de professionnels qui nous accompagne, il y a un architecte, un avocat, un fiscaliste (pour les share-deals), un expert en asbeste, un expert technique, un géomètre expert, un financier. Mais que ce soit clair: nous n'avons rien à vendre et nous n'aurons jamais rien en portefeuille», détaille Adrian Devos, dont le marché cible actuel est bruxellois à 85%.

15%

Buyerside facture à son client 15% de la baisse obtenue sur le prix annoncé avant négociations.

Les étapes de l'expertise

L'étape préliminaire de cette analyse fouillée, parfois fastidieuse, est de se procurer les plans du permis d'origine du bien à l'administration communale et de vérifier leur conformité en les comparant à la situation de fait actuelle. Selon Adrian Devos, si aucune situation n'est inextricable, mieux vaut savoir à quoi s'en tenir d'emblée, surtout en matière de mise en conformité urbanistique et d'évaluation des coûts liés (architecte, avocat, etc.) avant de fixer un prix d'achat.

Ensuite vient la vérification au laser des surfaces mentionnées par le vendeur. «Nous prenons pour mètre étalon les réglementations appliquées en France (Loi Carrez) car le flou règne toujours en maître chez nous. Même si on va vers davantage de transparence, il n'est pas rare d'avoir des écarts de taille entre les superficies indiquées et la réalité. Or, l'un des pa-

ramètres de base pour évaluer un bien est sa superficie habitable», détaille l'expert, rappelant les règles d'usage, fondées sur la norme européenne: prendre les mètres carrés bruts, diviser les murs mitoyens en deux et ne prendre en compte que les surfaces sous plafond dont la hauteur dépasse 1,50 voire 1,80 mètre.

Certificat «Asbest free»

Désormais, Buyerside, qui est d'ailleurs un des seuls à le faire, inclut systématiquement dans toutes ses expertises une analyse «amiante». «En cas de détection d'asbeste, on évalue les coûts de dépollution et un accord est alors pris avec le vendeur pour grever le prix de vente d'une dépréciation correspondante», explique-t-il, citant encore la France en exemple pour la protection renforcée de l'acquéreur: outre les certificats électriques et énergétiques, le certificat «amiante» est désormais obligatoire avant le compromis de vente. «La Belgique suivant régulièrement son voisin en matière de réglementations immobilières, si un jour ce certificat devient contraignant, nos clients seront déjà prêts en cas de revente et éviteront une moins-value parfois conséquente», ajoute Adrian Devos.

Le rapport d'expertise de Buyerside comprend également un poste «évaluation des travaux», qui inclut différents scénarios judicieux de rénovation et/ou de transformation du bien, de manière à ce que l'acquéreur sache à quoi s'attendre en matière de crédit hypothécaire au-delà de l'acquisition.

Le rapport d'expertise de Buyerside comprend également un poste «évaluation des travaux».

Le profil du bien scruté

S'ils ont bien en tête un budget théorique justifiant le temps passé à scruter un immeuble sous toutes les coutures, les gestionnaires de Buyerside ne ferment la porte à aucune mission d'expertise pour l'instant. «Nous allons engager un nouveau collaborateur et nous souhaitons qu'il prenne en main de plus petits dossiers, entre 200.000 et 500.000 euros. Pour ma part, je me concentre davantage sur les immeubles de rapport pour lesquels le budget engagé dépasse le million d'euros. Je viens d'expertiser un immeuble situé près de la place Stéphanie à Bruxelles, au 10 de l'avenue Louise. Nous avons conclu, pour un investisseur français, l'achat de celui-ci pour un peu moins de 4 millions d'euros. L'an passé, nous avons fi-

nalisé le même genre d'opération sur la rue de Namur, non loin de là, également pour un client français disposant d'un budget du même ordre. C'est clairement ce type de produit que nous ciblons ces derniers temps. Mais nous voulons absolument élargir notre clientèle et diversifier notre cœur de cible, essentiellement sur le résidentiel même si, par exemple, la valorisation d'un rez commercial fait également partie de nos compétences», nuance le patron.

À titre d'exemple, il pointe encore cette ASBL qui a fait appel à ses services pour acquérir le meilleur immeuble de bureaux possible sur l'avenue de Tervueren et soumettre à son conseil d'administration un rapport détaillé et motivé lui permettant de ne pas acheter un chat dans un sac.

Payé au bénéfice obtenu

Au terme de son expertise «multi-couches», Buyerside remet à son client un rapport de valorisation détaillé fondé sur des critères objectifs et fixe un rendement précis selon le type de bien (parking ou non, meublé ou non, etc.), le tout au mètre carré réel. L'expert se rémunère essentiellement sur l'économie de prix réalisée au terme de son analyse. «On compare le prix annoncé au départ et celui finalement négocié; et on facture 15% de la baisse obtenue lors de la signature du compromis. On y ajoute un forfait de 0,5% du prix d'achat (prix plancher fixe)», précise Adrian Devos, qui confie obtenir une baisse de prix moyenne de quelque 10-12% pour la plupart des missions qui lui sont confiées.