



reste incontournable pour les vendeurs et pour les acquéreurs mais surtout, surtout, prenez votre temps ! Celui de visiter le bien, de demander les pièces nécessaires, de vous renseigner le cas échéant auprès des autorités compétentes et de bien comparer les offres du secteur. » Didier Postal d'ajouter : « Il convient de rester attentif dans la globalité de la démarche. Bien que le monde digital offre aujourd'hui de belles possibilités quant à l'évaluation d'un bien immobilier, il n'en reste pas moins que l'intervention physique d'un agent bien au fait reste essentielle pour plusieurs raisons, notamment l'œil averti de l'expert qui vous orientera et vous conseillera pour appréhender qualités et défauts du bien.

Par ailleurs, par une évaluation de type classique – j'entends par là une remise d'un rapport suite à une visite d'éclaireur –, l'acquéreur potentiel pourra prendre en compte le travail effectué par l'agent immobilier et par la même, le sérieux qui se dégage de son rapport. En tout état de cause, cette démarche en amont d'une prise de décision, permet d'orienter le client quant à la valeur d'un professionnel. »

Le béton, certes, mais le cœur aussi

S'attacher les services et l'expertise d'un intermédiaire, c'est-à-dire un acteur professionnel qui vous assure une impartialité dans le conseil et l'accompagnement, paraît être une étape quasi incontournable à moins que l'investissement immobilier soit votre marotte absolue. Du reste, toujours selon Didier Postal, il est intéressant de se questionner sur l'indépendance supposée ou avérée de l'intermédiaire choisi (est-il, par exemple, lié à d'autres activités comme celle de marchand de biens) ? « Quant à l'analyse du potentiel d'un bien à l'achat, il existe également une méthode, précise Didier Postal. Celle-ci délivre à l'acquéreur, des indicateurs permettant d'identifier les facteurs de risques/de succès liés à une revente ultérieure ».

Notre interlocuteur étant bien lancé, laissons-lui la conclusion de cet article puisqu'elle parle de ce qu'au fond, nous aimons le plus dans cette aventure immobilière : « Malgré tout, et avec le sourire, je dirais que l'on fait une bonne affaire lorsque le cœur nous invite à présenter une offre en âme et conscience et que cet état de fait nous procure bonheur et jubilation ! »

