



LES ARNAQUES IMMOBILIÈRES LES PLUS FRÉQUENTES

Le riche investisseur étranger

Vous venez de publier votre bien sur un portail et vous recevez ce message: «Monsieur Hoffmann, président-directeur général en chef d'un fonds d'investissement au Luxembourg, représente les intérêts d'un riche investisseur qatari, qui a un besoin urgent de placer beaucoup d'argent dans l'immobilier suisse. Cet investisseur désire acheter votre bien. Il paie le prix, plus 10%. Le tout en cash.

Rendez-vous dans un lieu public à Milan. En bonus vous recevrez 40 000 euros en petites coupures à échanger contre 20 000 francs suisses que vous devez amener avec vous le jour du rendez-vous». C'est gros, n'est-ce pas? Et pourtant, selon la police, chaque année, des personnes crédules se font avoir de cette manière. Très peu portent plainte, car la transaction était malhonnête dès le départ.

Les agences low-cost

En parlant de la défense des intérêts des propriétaires vendeurs, voici une autre belle arnaque: les agences au forfait ou à 0%. Elles proposent de s'occuper de la vente de votre bien en contrepartie d'une somme fixe, un forfait. De prime abord alléchante, cette offre comporte un défaut de taille. Cette entreprise n'a plus la moindre motivation à défendre vos intérêts. C'est bien simple, quel que soit le prix de vente, sa rémunération sera la même. La première offre d'acheteurs sera la bonne, pas besoin de se fatiguer à la négocier à la hausse!

Les forfaits peuvent être intéressants en matière fiscale, mais certainement pas en ce qui concerne la vente de votre patrimoine. Finalement, le «bon marché» s'avèrera bien trop cher.

Les agences qui se trompent de client

Le *nec plus ultra* dans la catégorie «Nous prenons les vendeurs pour des pigeons»



Si c'est trop beau pour être vrai, c'est que cela cache sûrement quelque chose.

sont les agences qui font prétendument payer la commission de courtage aux acheteurs. Pensez-vous que faire payer le courtage aux acquéreurs va augmenter leur pouvoir d'achat? Que nenni!

Une entreprise défendra les intérêts de la personne qui va la payer. En confiant la vente de votre bien à une agence qui fait payer les frais de courtage aux acheteurs, vous mandatez une entreprise pour travailler à l'encontre de vos intérêts. D'ailleurs, les frais de courtage sont déductibles de l'impôt sur le gain immobilier, à la condition que le vendeur puisse démontrer au fisc qu'il a payé les frais lui-même. Les arnaqueurs travaillent sur une corde sensible. En proposant une bonne affaire qui semble bien ficelée, ils vont faire vibrer

cette corde chez certaines personnes. Je ne veux pas vous inciter à vous méfier de tout ni de tout le monde, mais dites-vous que si c'est trop beau pour être vrai, c'est que cela cache effectivement quelque chose. Ne vous laissez pas abuser, vous devez prendre le temps de trouver le professionnel qui travaillera pour vous et non pour son portefeuille. ■

Davantage
d'informations
sur ce sujet >>>

