



## Ne faites pas comme cette propriétaire!

Mise en garde, pour les propriétaires d'un bien immobilier, au sujet d'un phénomène que les courtiers, dans leur jargon, nomment «griller un bien». Ce qui signifie «exposer un bien à la vente trop longtemps».

**A** tout moment, un certain nombre d'acheteurs sont susceptibles de s'intéresser à votre bien lorsqu'il est proposé à la vente. Le processus est le suivant: un bien est proposé à la vente. Pour une raison que j'aborde un peu plus loin, les potentiels acheteurs ne s'y intéressent pas. Le bien continue à être exposé sur les portails immobiliers. Cela crée un sentiment de méfiance dans l'esprit des acheteurs: si ce bien ne se vend pas, c'est que quelque chose ne joue pas. Le bien est «grillé».

Bien entendu, le stock d'acheteurs se renouvelle, mais au compte-goutte, alors que pour bien réussir une vente, vous allez avoir besoin d'une bonne averse d'acheteurs potentiels pour conclure l'opération. Le temps que cela prend pour «griller» le bien varie en fonction des régions. A Genève, Lausanne et sur la Côte, un bien exposé pendant plus de deux mois sans se vendre est déjà caramélisé. Si votre bien se situe à la Brévine ou à la Côte-aux-Fées, le «grille-bien» fonctionnera beaucoup plus lentement.

Voici un exemple où j'ai dû rectifier cette situation lors de la vente d'une villa individuelle. La maison avait été mise en vente depuis plusieurs mois dans une autre agence, et personne ne semblait s'y intéresser. Les actions de commercialisation n'étaient pas correctement orchestrées. Les photos montraient du désordre et n'avaient pas été prises avec le bon angle. La description du bien comportait des fautes. J'en passe et des meilleures...

Cette villa a été exposée trop longtemps, et un peu comme une photo que l'on oublie sur une commode au soleil, les couleurs sont devenues fades et le cadre poussiéreux. Les acheteurs pensent que si cela ne se vend pas, c'est qu'il doit y avoir un défaut majeur.

### Comment rectifier la situation?

Une fois que le mal est fait, il n'est pas évident de rectifier le tir. Mais si vous êtes dans ce cas de figure, rassurez-vous, des solutions existent!



GRANA

À Genève, Lausanne et sur la Côte, un bien exposé pendant plus de deux mois sans se vendre est déjà caramélisé.

Cela passe par une analyse approfondie des raisons qui ont provoqué la situation, afin d'y apporter des solutions efficaces. C'est toujours du cas par cas, et la pilule n'est pas obligatoirement facile à avaler.

Dans l'exemple de cette dame qui désirait vendre sa villa individuelle, elle a tout d'abord fait retirer complètement le bien de toutes les agences et de tous les portails immobiliers pour le faire oublier. Ensuite, une nouvelle estimation de la vraie valeur de marché de la villa a été calculée. Une estimation optimiste, mais pas euphorique comme elle l'était précédemment.

De nouvelles photos ont été prises, avec une maison parfaitement propre et en ordre. Les plans ont été simplifiés et mis au propre, afin de montrer aux acquéreurs les surfaces et la disposition des pièces. Un texte s'adressant aux personnes les plus susceptibles de s'intéresser à ce type de bien a été rédigé. Avec tout cela et un mandat exclusif, la villa s'est vendue au prix affiché en à peine deux mois.

De nombreuses raisons peuvent amener un bien à être grillé. Mais il y en a une en particulier qui ressort du lot. Il s'agit d'une technique crasse, qui consiste à promettre monts et merveilles à un propriétaire afin d'obtenir un mandat de vente. Les monts et merveilles promis se résument généralement à un prix de vente irréaliste, qui découragera tous les acquéreurs. C'est une technique vraiment déplorable, car une fois que le bien est grillé, vous risquez de devoir le brader pour le vendre.

Ce qui est tout l'inverse de la défense de vos intérêts, vous en conviendrez certainement... ■

Davantage  
d'informations  
sur ce sujet >>>

