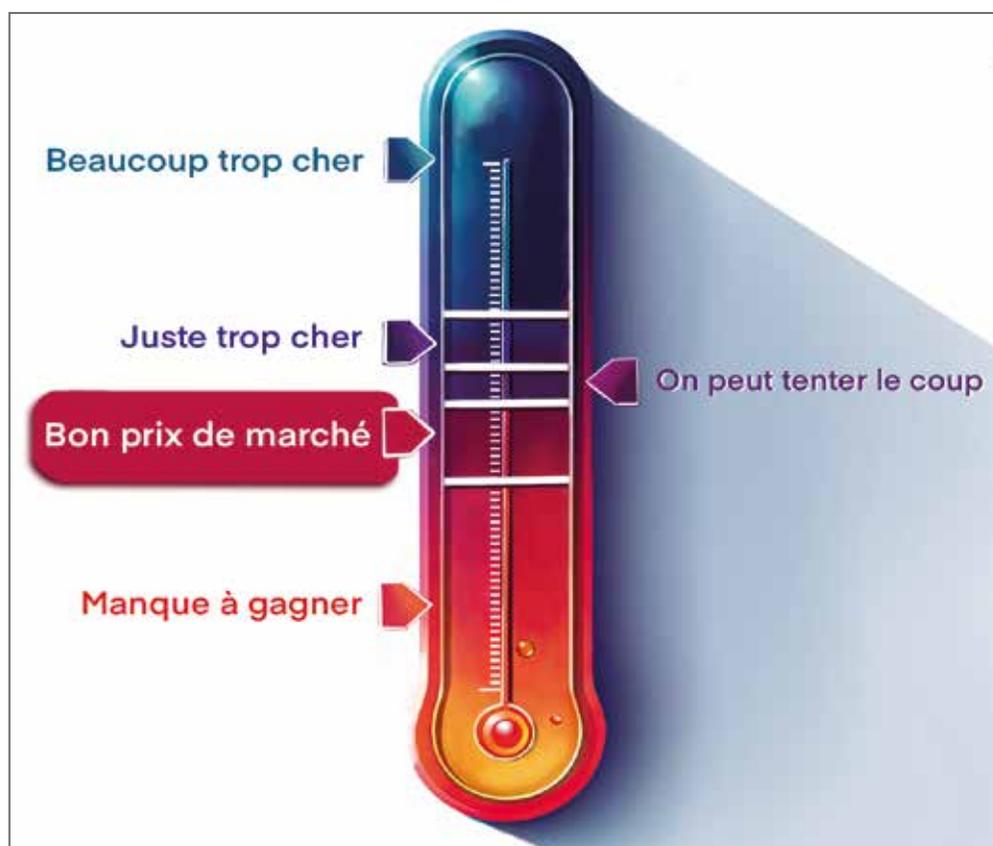




SÉRIE Les 10 Erreurs fatales à ne jamais commettre lors de la vente de votre bien

Erreur 7 Ne pas afficher le bon prix de marché dès le départ

Vous pourriez penser que pour vendre au meilleur prix, il faut afficher le prix le plus élevé possible. Ce raisonnement peut être juste. A condition d'être en mesure de déterminer de manière neutre et impartiale quel est le prix le plus élevé possible auquel un bien pourra se vendre.



au-delà de sa valeur de marché. C'est très simple, les acheteurs vont rester à l'écart.

- Si le prix est vraiment trop élevé, vous n'aurez pas de visite.
- Si le prix est un peu trop élevé, vous aurez des visites, mais pas d'offres.
- Si le prix est juste, vous aurez des visites et des offres.

Et bien entendu, si le prix est trop bas, de nombreux acheteurs feront des offres au prix sans la moindre tentative de négociation. Et là, vous devrez augmenter le prix, ce qui n'est pas génial non plus.

Ne pas «griller» le bien

«Mais pourquoi ne pas simplement baisser le prix petit à petit, jusqu'à ce que les acheteurs affluent?», me demanderez-vous. Parce que vous allez griller votre bien.

Le phénomène est le suivant: les acheteurs recherchent un type de bien en particulier, avec un certain nombre de pièces, d'une surface entre tant et tant, dans un budget défini, et dans une zone géographique précise. Ils consultent les annonces de ventes immobilières sur les portails et reçoivent des alertes automatiques à chaque fois qu'un nouveau bien correspondant à leurs critères est mis sur le marché.

Lorsqu'un bien reste trop longtemps en ligne, les acheteurs le remarquent. Cela génère de la méfiance. Si ce bien ne se vend pas, c'est qu'il doit avoir de gros défauts.

Et par la suite, lorsque vous devrez baisser le prix pour avoir une chance de vendre, les potentiels acheteurs le verront. Cela ouvrira la porte à des négociations agressives. Et c'est là que vous devrez brader votre bien, alors que vous vouliez faire exactement le contraire en affichant un prix trop élevé. Dans le domaine de la vente immobilière,

Lorsqu'un bien est proposé bien au-delà de sa valeur, les acheteurs vont rester à l'écart.

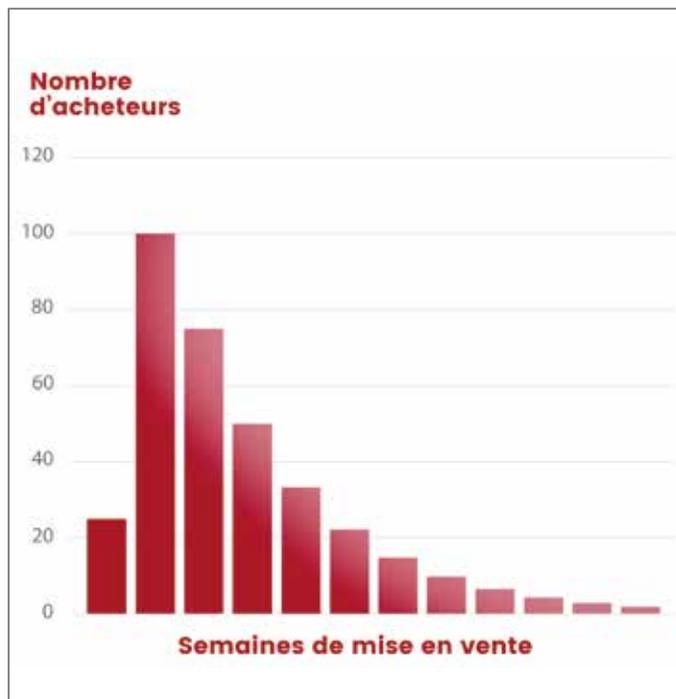
Cependant, le propriétaire d'un bien est rarement en mesure de faire preuve d'objectivité au sujet de sa valeur. C'est un problème que j'ai abordé dans le Journal de l'Immobilier n° 83 du 28 juin 2023, sous le titre «L'un des pièges de la pensée en matière d'estimation» (disponible sur www.jim.media). Dans les grandes lignes, nous accordons inconsciemment plus de valeur à ce que nous possédons qu'à ce que nous ne possédons pas.

Donc le fait d'être propriétaire d'une villa ou d'un appartement fait que, sans même vous

en rendre compte, vous allez y attribuer une valeur plus importante. Et toujours dans la même catégorie de raisonnement, certaines personnes pensent qu'elles méritent une prime pour accepter de se défaire d'une possession.

C'est le problème de la valeur sentimentale. Une manière d'atténuer ce défaut de raisonnement est de vous poser la question suivante: «Si je ne possédais pas ce bien, à quel prix serais-je désireux de l'acheter?».

Une autre solution est de comprendre ce qui se passe lorsqu'un bien est proposé bien



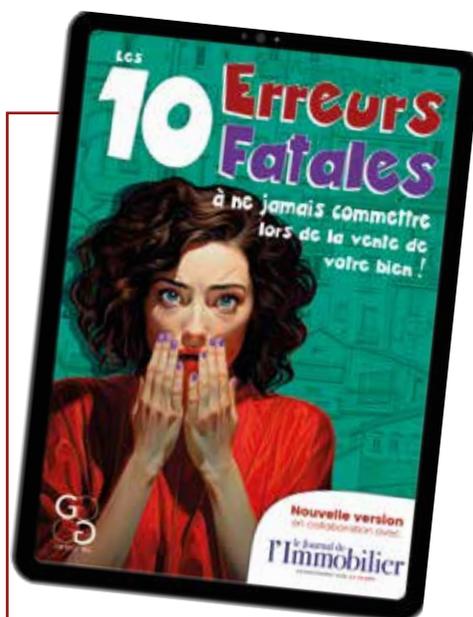
le temps joue contre vous. Pour illustrer cela, voici un graphique qui met en relation le nombre de potentiels acheteurs avec le temps durant lequel votre bien est présenté à la vente (voir ci-dessus).

Comme vous pouvez le voir, tout se joue dans les premières semaines de la commer-

cialisation. C'est un autre effet d'Internet.

La solution réside dans le fait d'afficher un prix explicable dès le départ. Un bon estimateur tiendra compte d'une longue liste de facteurs et de critères, de la situation économique, de son expérience dans la région, etc. Plusieurs méthodes d'estimation doivent être recoupées. Des hypothèses sont posées. Seules les plus plausibles sont retenues et développées. Quant à votre projet et à votre situation, ils doivent être pris en compte. Ce n'est qu'en mettant tous ces éléments ensemble qu'une vente peut être bien réussie.

Et vous, quelle est l'estimation de la valeur de votre bien? ■



Télécharger le guide

N. BRIGHENTI S.A. votre spécialiste en matière de vidange

- Vidange hydraulique
- Nettoyage haute-pression
- Canalisation - collecteurs
- Colonnes de chute
- Pompage de fosses
- Caméra vidéo
- Maçonnerie
- Stations de pompage



N. BRIGHENTI S.A.
assainissement

à votre service depuis 1861

Chemin des Batailles, 16 - 1214 Vernier - Tél. 022/779 02 02 - Fax 022/779 14 66 - www.brighenti.ch