



Estimation immobilière

Ces erreurs classiques qui plombent le prix de vente

Estimer son bien immobilier? Facile, pensez-vous. Il suffit de jeter un œil aux annonces du quartier, d'ajouter une petite marge de négociation, et le tour est joué. Sauf que... cela ne fonctionne pas toujours comme ça. Une estimation mal ajustée peut compliquer la vente plus que prévu. Un prix trop élevé, et le bien traîne, accumulant les baisses successives qui font fuir les acheteurs. Trop bas? L'affaire part vite, mais avec un goût amer de «J'aurais pu vendre mieux». C'est inévitable: vendre un bien, c'est jongler entre valeur sentimentale et réalité du marché.

Au fil des années, j'ai accompagné de nombreux vendeurs et constaté des erreurs récurrentes. Rien d'anormal, après tout, une vente immobilière n'est pas quelque chose que l'on fait tous les jours. Voici trois pièges courants à éviter.

1. L'attachement émotionnel qui fausse la perception

Quand on vend son logement, difficile d'être totalement objectif. Une maison où l'on a vu grandir ses enfants, un appartement refait à son goût... Tout cela pèse lourd dans la balance affective. C'est normal: on a investi du temps, de l'énergie et des souvenirs dans ces murs. Mais les acheteurs, eux, voient surtout un bien parmi d'autres, qu'ils comparent avec une grille de critères bien différente.

J'ai récemment conseillé une propriétaire convaincue que son bien valait 1 500 000 CHF – parce que son voisin vendait une maison similaire à ce prix. Sauf qu'après analyse, des différences notables sont apparues: orientation moins avantageuse, travaux à prévoir... Après ajustement à 1 425 000 CHF, elle a reçu trois offres sérieuses en quelques semaines. Preuve que le marché a toujours le dernier mot.

2. Se fier aux prix affichés... au lieu des prix réels de vente

C'est un réflexe courant: on regarde les annonces en ligne pour se faire une idée des prix. Et c'est vrai, c'est une première indication utile. Mais attention: ces prix sont ceux que les vendeurs espèrent obtenir, pas ceux auxquels les transactions se concluent réellement.

Prenons un exemple: un appartement dans votre immeuble est mis en vente à 1 200 000 CHF. Vous vous dites: «Parfait, je



Vendre un bien, c'est jongler entre sentiment et réalité du marché.

fixe le même prix». Mais avez-vous pris en compte que cet appartement est au dernier étage avec une vue dégagée, alors que le vôtre donne sur une rue passante? Sans parler du fait que cet appartement, affiché à 1 200 000 CHF, finira peut-être par se vendre... à 1 100 000 CHF après plusieurs mois de négociation.

C'est inévitable: les prix affichés sont souvent légèrement gonflés. Mieux vaut donc se baser sur les prix de vente réels, accessibles via des professionnels ou certaines bases de données.

3. Ne pas tenir compte de l'évolution du marché

Le marché immobilier évolue en permanence. Ce qui était vrai il y a deux ans ne l'est plus forcément aujourd'hui. Pourtant, il est tentant de s'accrocher à une estimation

passée, surtout si elle nous avantage.

En 2024, l'Office fédéral de la statistique a relevé une hausse moyenne de 2,4% des prix en Suisse. Mais attention, cette moyenne cache des réalités bien différentes selon les régions. Certains quartiers ont vu les prix grimper, d'autres stagnent. Une maison en périphérie ne suit pas forcément la même courbe qu'un appartement en centre-ville. Et ce qui vaut pour le passé vaut aussi pour l'avenir. Parfois, un propriétaire me dit: «Je vais attendre que les prix remontent». Pourquoi pas, mais ce n'est jamais garanti. Le marché peut monter, stagner ou baisser. Il est donc essentiel de s'appuyer sur des tendances réelles et non des suppositions.

A suivre...

Ces trois erreurs sont parmi les plus fréquentes, mais elles ne sont pas les seules. Dans le prochain article, on parlera de l'impact de l'état du bien, des outils d'estimation en ligne et du choix du bon courtier – autant d'éléments clefs pour une estimation réussie. ■

Pour en savoir
davantage >>>

