



Chronique d'une vente immobilière à Gimel

Quand l'acompte vaut plus que le prix

Une maison atypique, deux offres sérieuses... mais un seul acheteur prêt à verser 500 000 francs immédiatement. Dans cette vente à Gimel, ce n'est pas le chiffre final qui a fait la différence, mais la capacité à agir vite, clairement, et à répondre à une urgence familiale.

Estimer juste, vendre vite: une maison atypique à Gimel trouve preneur

Un appel, en vacances, au bord d'une piscine en Espagne. Un numéro inconnu, une voix posée mais un peu tendue. «J'ai lu tout votre blog. Et je suis d'accord avec vous». Voilà comment commence cette vente.

Au bout du fil: un homme qui ne cherche pas à vendre pour maximiser un profit, mais pour faire face à une urgence familiale. Ses parents sont en EMS. Il faut vendre, rapidement, efficacement, et avec le souci de faire les choses proprement.

Une maison hors normes, un enjeu très humain

La maison se situe à Gimel, au pied du Jura. Une bâtisse paysanne construite en 1903, de plus de 2100 m³. Trois niveaux, 27 fenêtres, un volume qui dépasse de loin les standards des villas classiques. Le tout chauffé par des radiateurs électriques «grille-pain», peu performants, à l'opposé des attentes actuelles en termes de confort et d'efficacité énergétique. Le terrain est vaste, avec une partie constructible et une zone de verdure. Un atelier, un garage, et un fort potentiel... à condition de savoir à qui s'adresser. Car pour un acquéreur moyen, ce genre de bien est aussi enthousiasmant qu'intimidant.

Une estimation à double entrée

Le vendeur est préparé. Il connaît le marché, comprend les chiffres, anticipe les enjeux. Il a un chiffre en tête, mais il veut un avis professionnel.

J'établis une estimation selon deux angles:

- La valeur intrinsèque: volume, surface, végété, terrain.
- Et une estimation «à rebours»: combien un promoteur pourrait-il en tirer, en le divisant en plusieurs unités?

LAURA



La bonne solution, au bon moment.

Résultat: une fourchette entre CHF 1,5 et 1,6 million. Il écoute, analyse, et accepte la recommandation sans débat. La mise en vente est lancée à CHF 1,6 million.

Beaucoup de visites... mais peu d'élus

Je lance la vente de manière ciblée. Une dizaine de visites en quelques jours. Promoteurs, familles, rêveurs, comparateurs en série. Certains font une offre (CHF 1,2 million, puis 1,4), d'autres hésitent, d'autres encore reviennent... puis disparaissent.

Un profil se détache. Un entrepreneur local appelle moins d'une minute après la mise en ligne: «Je connais cette maison», Il visite, analyse, revient avec son fils et un ingénieur. Son intérêt est concret.

Deux offres, deux logiques

Un promoteur revient avec une offre à CHF 1,4 million, avec un acompte de

CHF 400 000. Une proposition correcte, mais encore sujette à discussion.

De son côté, l'entrepreneur surenchérit: CHF 1,55 million, avec un acompte de CHF 500 000. Versé immédiatement. Une somme qui permettrait de couvrir une large partie des frais liés à l'EMS, sans attendre.

Le prix est légèrement en dessous de l'objectif affiché, mais l'ensemble de l'offre est solide, sécurisante, et surtout... concrète.

Le vendeur hésite une seconde, puis tranche: «Vendu».

Ce que cette vente nous enseigne

Dans l'immobilier, tout commence par une estimation juste. Mais ce n'est pas suffisant. Il faut aussi:

- Lire le marché avec lucidité;
- Accompagner les vendeurs avec loyauté;
- Et savoir détecter les signaux sérieux derrière les volumes, les promesses ou les profils.

Ici, le bien ne correspondait à aucun standard. Et pourtant, grâce à une approche claire, une écoute attentive et un réseau bien activé, la vente s'est conclue dans de bonnes conditions – humaines, financières, et émotionnelles.

Une vente réussie, ce n'est pas seulement un prix. C'est une solution qui arrive au bon moment, qui soulage, et qui permet d'avancer. ■

Pour en savoir
davantage >>>

