



Chronique d'une vente immobilière à Aubonne

Quand un acheteur trop sûr de lui perd une vente à CHF 1,25 million

Terrain étroit, hangar en Eternit, amiante et refus de construire: à Aubonne, cette vente semblait compromise. Pourtant, après un premier échec et un repositionnement bien ciblé, c'est un acheteur inattendu – et pas le plus confiant – qui a raflé la mise.

Vendre un bien atypique à Aubonne: quand la stratégie l'emporte sur la surprise

Recevoir un bien en héritage, c'est parfois une bonne nouvelle... accompagnée d'un mode d'emploi perdu. Terrain trop étroit, bâtiment hors norme, hangar en fond de parcelle, toiture à l'amiante: on est bien loin de la villa avec jardin rêvée. Et pourtant, ce bien difficile à classer – situé à Aubonne – a fini par trouver preneur. Mais non sans quelques rebondissements.

Une parcelle qui déroute, un prix à justifier

Sur le papier, la maison avait tout pour plaire: un joli terrain, une commune prisée, une vue dégagée. Mais dès qu'on regarde le plan cadastral, les limites s'imposent: dix mètres de large sur 100 de long, coincé entre deux propriétés. Inconstructible selon les normes actuelles. Et à l'arrière, un hangar de 350 m² bardé d'Eternit, légal mais très daté. La seule valeur réside dans l'existant. Il ne faut pas vendre un rêve de promoteur, mais un potentiel d'usage. Cela suppose une estimation réaliste, argumentée, que les propriétaires acceptent sans illusions. Le mandat est donné. La vente peut commencer.

Du monde aux visites, mais pas de coup de cœur

Le bien attire. Une trentaine de visites en quelques semaines. Des artisans, des indépendants, des profils mixtes. Les particuliers peinent à se projeter. Une première offre à

LAURA



La meilleure stratégie: rigueur, bonne lecture du marché et loyauté.

CHF 800 000.- est refusée – trop éloignée de l'estimation.

Puis arrive un acheteur à part. Profil atypique, passionné, motivé. Il fait une offre à CHF 1 250 000.-. Acceptée. Notaire choisi. Rendez-vous fixé. Tout semble en place.

Chez le notaire, l'acheteur disparaît...

Le jour de la signature, les vendeurs sont là. Le notaire aussi. L'acheteur, lui, brille par son absence. Aucun message, aucun appel. Après une heure d'attente, un SMS tombe: «Je suis malade». L'acompte ne sera jamais versé.

Un désistement à ce stade? Exceptionnel. Frappant. Et surtout, déstabilisant. Mais ce genre d'incident peut aussi servir de catalyseur.

Repartir de zéro, en mieux

On repositionne le bien à CHF 1 350 000. Nouvelle série de photos, nouveau texte, nouvelle dynamique. Rapidement, deux offres crédibles émergent. L'un des acheteurs, propriétaire d'une parcelle voisine, propose CHF 1 150 000.-. Un autre, moins visible au départ, offre CHF 1 200 000.-... puis surenchérit à CHF 1 250 000.-, attestation bancaire à l'appui.

Le premier, convaincu d'être seul en lice, choisit de ne pas s'aligner. Il sous-estime la concurrence. Résultat: la vente lui échappe.

Ce que cette vente révèle

Ce n'est pas une «belle histoire» au sens lisse du terme. C'est une vente réussie malgré un contexte difficile, un bien atypique et un imprévu peu banal. Mais c'est surtout l'exemple parfait de ce que la stratégie, la rigueur, la lecture du marché et la loyauté permettent d'accomplir:

- Un bien atypique ne se vend pas avec des automatismes. Il se vend avec méthode.
- Et quand la confiance entre vendeur et courtier tient bon malgré les imprévus, les résultats suivent. ■

Pour en savoir
davantage >>>

