



Pourquoi votre bien ne se vend pas (et ce n'est pas toujours la faute du marché)

C'est un scénario plus courant qu'on ne le pense : tout semble prêt pour la vente. Le logement est en ordre, l'annonce est publiée, et pourtant... rien. Pas de visites, ou alors des promeneurs du dimanche. Et côté offres, le calme plat.



Un bon prix, ce n'est pas un chiffre qu'on espère. C'est un point d'équilibre entre la réalité du marché et l'intérêt des acheteurs.

On commence alors à soupçonner les taux, les banques, voire la météo. Mais avant d'incriminer des facteurs externes, il vaut la peine de regarder du côté de nos propres biais. Car parfois, c'est notre manière d'estimer le bien qui fait obstacle.

1. Le piège de l'investissement affectif

On rénove. On améliore. On se dit que chaque franc investi devrait être récupéré à la revente. C'est logique. Mais le marché, lui, n'a pas ce raisonnement. Une salle de bains refaite il y a cinq ans n'est plus tout à fait neuve. Une cuisine à 40 000 francs, aussi moderne soit-elle, sera peut-être jugée dépassée ou mal pensée par l'acheteur. Pire : certains préfèrent justement rénover eux-mêmes, pour pouvoir déduire les travaux de leurs impôts. Conclusion ? Tout ce qui est trop neuf... n'est pas forcément un atout. A moins que vous

LAURA ayez rénové pour vous faire plaisir avant tout – ce qui, dans ce cas, est une excellente raison.

2. Le biais du coût irrécupérable

C'est un raisonnement très répandu : « J'ai acheté à tel prix, ajouté ceci, payé cela... donc je dois vendre au minimum tant ». Sur le papier, c'est imparable. Sauf que la valeur de votre bien n'est pas la somme de vos factures passées.

La réalité, c'est que le marché ne s'en préoccupe pas. Il regarde l'état du bien aujourd'hui, la demande, et surtout ce que les acheteurs sont prêts à payer maintenant. Et c'est souvent là que le bât blesse : à force de vouloir « au moins rentrer dans ses frais », on bloque une vente, on perd du temps... et parfois, on finit par vendre moins cher après des mois d'attente.

3. Le biais de l'ancrage : « On m'a dit que... »

La première estimation entendue – qu'elle vienne d'un courtier, d'un proche ou d'un article dans un journal – peut laisser une empreinte durable. Même si elle est irréaliste. C'est humain : on s'attache au premier chiffre, surtout s'il nous arrange. Et on a du mal à en démordre, même quand les visites ne suivent pas. Mon conseil ? Croiser les sources. Multiplier les avis. Et surtout, ne pas retenir unique-

ment celui qui vous flatte. Un bon professionnel n'est pas là pour valider vos espoirs. Il est là pour vous aider à vendre, dans les meilleures conditions possibles.

4. L'effet « on-dit »

Ce n'est pas tout à fait une comparaison directe avec le voisin, mais ça y ressemble. On entend dire que les prix montent de 10% par an, que tout se vend en quelques jours... et on ajuste son prix en fonction de cette ambiance générale.

Mais ces rumeurs sont souvent exagérées ou périmées. Le marché varie d'un quartier à l'autre, d'un type de bien à l'autre. Ce n'est pas parce qu'un duplex à Lausanne a explosé que votre villa à Etoy doit suivre le même rythme.

Encore une fois, mieux vaut s'appuyer sur des faits que sur des impressions.

Conclusion : une vente, c'est avant tout une rencontre

Entre un bien, un prix et un acheteur. Et cette rencontre ne se produit que si le bien est correctement positionné. Ni trop haut, ni bradé. Juste au bon endroit.

Un bon prix, ce n'est pas un chiffre qu'on espère. C'est un point d'équilibre entre la réalité du marché et l'intérêt des acheteurs. Et parfois, il est un peu en dessous de ce qu'on avait imaginé. Mais il permet de vendre. Bien. Dans un délai raisonnable.

Et ça, c'est déjà beaucoup. ■

Pour en savoir
davantage >>>

