

Chronique

Par Loïc Gasser,
membre du comité de l'ARCID*



La négociation du prix d'un bien

Dans le marché immobilier, nous constatons une tendance des prix des villas et des appartements PPE en stagnation voire en baisse, selon les régions. Les prix sont très différents selon les acteurs qui les fixent, soit trop élevés lorsqu'ils proviennent du vendeur, soit trop bas lorsqu'ils émanent de l'acheteur et régulièrement en dessous du marché lorsqu'ils proviennent des banques. Dans la pratique, il est également utile de préciser que les estimations de prix peuvent fortement varier d'un établissement bancaire à l'autre.

Dès lors, les acheteurs de villas ou d'appartements en PPE tentent de plus en plus souvent des négociations de prix des biens immobiliers. Cette pratique existe depuis toujours, cependant elle prend désormais des

proportions importantes avec de grands écarts entre les prix demandés et les prix offerts.

Mais attention au choc des ego. En effet, «la bonne offre» doit trouver un subtil équilibre entre une baisse de prix sans pour autant vexer le vendeur, qui doit également y trouver son compte. Pour ce faire, le courtier joue un rôle important vu qu'il connaît les attentes du vendeur. Il peut orienter l'acheteur afin d'éviter des offres trop basses et perçues comme «insultantes» pour le vendeur. Malheureusement, de plus en plus d'acheteurs font des offres bien plus basses que les prix demandés qui aboutissent à un refus total du vendeur et à une fin immédiate des négociations. Il est dès lors censé de prendre en

considération l'avis du courtier avant de formuler une offre. A contrario, les prix fixés par les vendeurs doivent tenir compte du marché et non pas d'une valeur émotionnelle. Ce dernier critère a pour effet de surévaluer le prix du bien.

En résumé, un acheteur intéressé par un bien immobilier doit également mettre dans la balance son envie de posséder le bien pour lequel il a eu un coup de cœur. Il vaut mieux parfois offrir un peu plus que sa première idée et obtenir le bien, plutôt que de vouloir faire la meilleure affaire possible et rater l'opportunité de manière définitive.

www.arcid.ch

* Chambre suisse des diplômés de l'immobilier