

Chronique

Par Maxime Délez,
vice-président de l'ARCID*



Quel rabais négocié?

Quand on a trouvé le bien immobilier tant convoité, une question se pose rapidement. Est-ce que je peux négocier le prix de vente? Et si oui, de combien? Certains vont vous parler d'une moyenne de 5% et d'autres de pourcentages plus élevés, voire farfelus.

En réalité, comme toujours lorsqu'on parle de moyennes et de statistiques, cela ne veut pas dire grand-chose. Car chaque vente est unique et comporte ses propres caractéristiques. Dans certains cas, une baisse sera impossible. Tandis que dans d'autres, un 20% de rabais sera facilement atteignable. Cela ne veut pas dire que dans un cas vous faites une meilleure affaire que dans l'autre. L'attention doit être portée sur le prix final et non pas

sur le pourcentage obtenu. Si le prix affiché est correct par rapport au marché, ne prenez pas le risque de vous mettre à dos le vendeur avec une offre trop osée. Parfois il est judicieux de ne pas négocier le prix. Par contre, si le prix du vendeur est un peu voire complètement exagéré, n'ayez pas de gêne à être audacieux. On est parfois surpris du résultat! Certains vendeurs intègrent une marge de négociation dans leur prix de vente. Et il n'est pas rare que

«L'attention doit être portée sur le prix final et non pas sur le pourcentage obtenu»

certaines vendeurs sous-estiment la vétusté de leur bien et qu'ils se rendent compte tardivement qu'ils ne sont pas en adéquation avec le marché. Si vous tombez au moment opportun, vous pouvez obtenir de leur part un rabais conséquent.

N'hésitez pas à comparer avec les autres biens mis en vente dans les environs et appuyez-vous sur les conseils d'un courtier professionnel. Son objectif à lui, c'est de vendre en trouvant le juste compromis entre le prix souhaité par le vendeur et ce que vous êtes prêt à payer. C'est d'ailleurs là que se trouve le véritable prix du marché.

www.arcid.ch

* Chambre suisse des diplômés de l'immobilier