



SÉRIE Les 10 Erreurs fatales à ne jamais commettre lors de la vente de votre bien

Erreur 2 Se faire avoir par une estimation incorrecte

L'estimation immobilière n'est pas une science exacte.

Au contraire, il s'agit de l'art d'anticiper au mieux les réactions du marché face à votre bien, mis en vente à un moment donné. L'estimateur doit déterminer le prix maximal auquel votre appartement ou villa pourra se vendre, dans un délai raisonnable. Cette anticipation demande de maîtriser le marché local, vos attentes et les difficultés que rencontrent les potentiels acheteurs. Le juste prix de tout bien se situe dans une zone d'équilibre entre:

- le prix auquel le propriétaire vendeur acceptera de céder son bien;
- la somme maximale que l'acheteur sera prêt à investir pour son achat;
- et le risque que la banque acceptera de prendre pour financer l'acquisition.

Equilibre

Cet équilibre n'est pas un chiffre au franc près. Il s'agit d'une fourchette. Dès que la valeur estimée sortira de cette fourchette, la vente ne sera pas idéale. Soit elle se fera avec un manque à gagner inacceptable si le prix estimé est trop bas; soit, dans le cas d'un prix surévalué, la vente ne se fera pas parce que le prix est dissuasif.

A tout moment, il existe un nombre fini de potentiels acheteurs pour votre bien. Empiriquement, je peux vous dire que si vous affichez un prix qui est supérieur de 20% au prix de marché, vous n'allez faire venir à vous aucun acheteur.

Si le prix affiché est supérieur de 10% au bon prix de marché, la probabilité d'attirer le bon acheteur est de 2,5%. Et en affichant un prix de 5% au-dessus du prix de marché, la probabilité de vente passe à 15%.

En affichant le bon prix de marché, votre probabilité de vente monte à 75%. Et bien évidemment, si vous bradez votre bien, le nombre de potentiels acheteurs augmente rapidement (voir graphique).



GRANA

Vous faire miroiter des gains impossibles dans le seul but d'obtenir un mandat est répréhensible.

Prix affiché	% De potentiels acheteurs	
+ 20% du prix de marché	0%	
+ 10% du prix de marché	2.5%	
+ 5% du prix de marché	15%	
Au prix de marché	75%	
-10% du prix de marché	90%	
-20% du prix de marché	95%	

Le nombre d'acquéreurs potentiels n'est pas infini.

Là où les choses se corsent vraiment, c'est lorsque l'estimateur détermine un prix en dehors de la zone d'équilibre, le bon prix de marché, dans un but très précis, et que le vendeur ne s'en rend pas compte.

Deux cas de figure existent.

1. L'estimateur n'a aucun intérêt à estimer correctement.

Cela se passe lorsque la rémunération du courtier estimateur ne dépend pas d'un résultat. Par exemple, avec une vente au forfait. Quel que soit le montant de la vente, le courtier ou l'agence recevra la même rémunération. Cela fausse les calculs.

2. Le courtier estimateur qui va volontairement gonfler son estimation au-dessus du maximum possible.

Son but est d'écartier les concurrents en vous faisant miroiter monts et merveilles pour vous amener à signer son mandat.

Une estimation peut être optimiste. Elle doit l'être. Mais il existe une différence majeure entre être optimiste et être utopique. Gonfler l'estimation à l'hélium pour rouler le vendeur et lui faire signer un mandat, ce n'est pas être optimiste, c'est de l'arnaque.

Une estimation, ce n'est pas juste un chiffre sur un bout de papier. Ce sont vos espoirs, vos perspectives de futur sans difficultés financières, et vos calculs pour votre retraite. De cette estimation va dépendre tout un projet de vie.


Vous faire miroiter des gains impossibles dans le seul but d'obtenir un mandat est répréhensible. Ne vous faites pas avoir! Si c'est trop beau pour être vrai, c'est tout simplement que quelqu'un essaye de vous rouler.

Dans cette série, les 10 erreurs fatales, ne sont pas forcément classées par ordre d'importance. Celle-ci est en deuxième position, mais elle pourrait facilement remporter la médaille d'or, toutes catégories confondues. Restez vigilant! ■



Les 10 Erreurs Fatales
à ne jamais commettre lors de la vente de votre bien!

Nouvelle version en collaboration avec le Journal de l'Immobilier



Télécharger le guide

GALERIE
BADER

Achète antiquités

www.galerie-bader.ch

- Meubles anciens suite à un héritage, une succession ou un décès
- Grands miroirs dorés
- Peintures à l'huile du XVII^e au XX^e siècle
- Grands tapis anciens
- Argenterie, couverts en argent, étain, objets en argent (800/925), bijoux et or, également à fondre
- Objets décoratifs chinois, japonais et asiatiques, Bouddha
- Statues en bronze et ivoire
- Armes anciennes du XVII^e au XIX^e siècle (fusils, pistolets, épées, arbalètes antiques), armures
- Antiques trophées de chasse de la vieille Afrique
- Pendules Atmos, montres-bracelets (Omega, Rolex, Jaeger-LeCoultre, Heuer)



D. Bader, 079 769 43 66 – info@galerie-bader.ch
Je me déplace à domicile ou à tout autre endroit.
Payement cash



RAFEL STORES

STORES - VITRERIE - MIROITERIE

Route de Drize 73A • 1234 Vessy GE
T. +41 22 525 25 66
 info@rafaelstores.ch • www.rafaelstores.ch

RAFEL STORES, chaque projet reste unique!













