



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

## Erreur 8 Être trop émotionnel

Une erreur courante dans la vente immobilière est de se montrer trop émotif. Les émotions font vendre, me direz-vous. C'est vrai. Mais c'est chez les acheteurs que doivent naître les émotions.

Pour bien réussir votre vente immobilière, vous allez devoir prendre un peu de recul. Un attachement trop personnel au bien que vous désirez vendre risque de vous empêcher d'en estimer la valeur objectivement.

Les bons souvenirs, ainsi que le temps et les efforts que vous avez investis dans votre logement, peuvent vous amener à lui attribuer une valeur plus élevée. Au contraire, des souvenirs pénibles peuvent vous pousser à le sous-estimer.

Étant émotionnellement attaché à votre propriété, vous pourriez vous montrer moins enclin à négocier le prix ou d'autres conditions de vente avec les acheteurs potentiels. Cela peut dissuader les acheteurs et empêcher de parvenir à un accord mutuellement avantageux.

Il n'est pas rare que de potentiels acheteurs critiquent le bien qu'ils visitent. Cela peut être vraiment blessant pour vous. De votre point de vue, ce n'est pas l'objet qu'ils



GRANA

acheteurs et vous-même. En tant que courtier, je sais que les critiques sont des manières détournées de dire: «Le bien m'intéresse».

### Mise en scène

Une autre difficulté qui peut être attribuée à un attachement émotionnel trop important concerne la mise en scène. Vous pourriez être réticent à dépersonnaliser les espaces ou à apporter des changements qui rendraient la propriété plus attrayante pour

Étant émotionnellement attaché à votre propriété, vous pourriez vous montrer moins enclin à négocier le prix

critiquer, mais votre manière de vivre. Là aussi, le courtier professionnel va pouvoir vous apporter une plus-value lors des visites, car il ou elle fera «tampon» entre les

les acheteurs potentiels. Ici, à nouveau, la solution réside dans le fait de recevoir et d'accepter les conseils du «pro» pour vous aider à vendre aux meilleures conditions.



Un espace dédié aux seniors à l'âge de la retraite, la résidence vous offre la possibilité de conserver votre indépendance.

Devenez locataire d'un logement dans lequel vous bénéficierez de services qui vous faciliteront et vous allégeront le quotidien.



**Les Jardins de Mona**  
Résidence services seniors

Ch. Etienne-Chennaz 10-12, 1226 Thônex  
022 869 85 00 - info@les-jardins-de-mona.ch  
www.ems-lesresidences.ch

POUR UNE TOITURE SOIGNÉE

**GAILLARD**  
FERBLANTERIE  
PERE & FILS

- FERBLANTERIE
- COUVERTURE
- ENTRETIEN DE TOITURES
- PHOTOVOLTAÏQUE

022 566 86 33 [www.gaillard-ferblanterie.ch](http://www.gaillard-ferblanterie.ch)

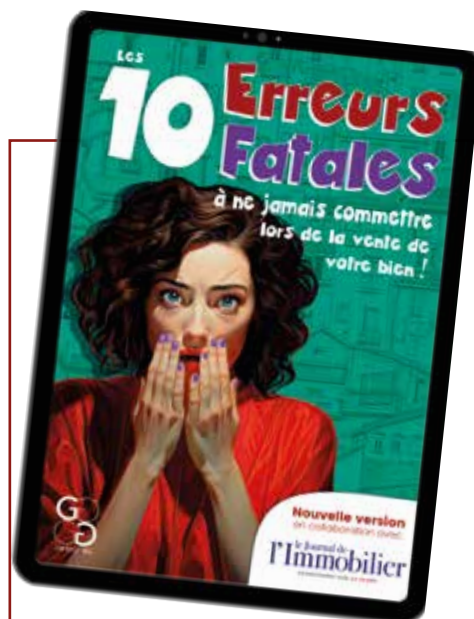
Certains propriétaires pensent que si les acheteurs ont un coup de cœur, ils achèteront en dépit du prix trop élevé et des imperfections de l'objet.

Le coup de cœur est un élément favorisant la vente. Cela ne fait pas le moindre doute. Et vous devez mettre toutes les chances de votre côté pour provoquer ce fameux coup de cœur. Mais cette notion varie en fonction du point de vue. Les acheteurs qui recherchent un logement ont un coup de cœur lorsque le bien, ses caractéristiques, sa localisation et son prix correspondent à leurs critères de recherche. Et dans certains cas, un «plus» inattendu provoque le déclic.

Il est intéressant de préciser ici que les banques n'ont pas de cœur. Elles ne prêteront l'argent aux acheteurs que si elles sont certaines de récupérer leur mise en cas de vente forcée. C'est une réalité économique qui doit être prise en compte

dans l'estimation de la valeur de marché. Un autre moment où les émotions personnelles peuvent altérer votre jugement, est lors de la négociation. Une vente doit pouvoir être traitée de manière calme et détendue, tout en maintenant le dialogue. Pouvoir en discuter avec une oreille attentive et bien intentionnée vous aidera à atténuer vos émotions.

L'une des solutions pour amoindrir un attachement personnel trop important est de vous focaliser sur le projet que vous voulez réaliser en vendant votre bien. L'autre solution est de mandater un courtier compétent pour vous soutenir dans cette épreuve. En faisant appel à un agent immobilier, vous pourrez bénéficier d'une perspective extérieure et d'un soutien professionnel pour vous aider à prendre des décisions objectives. Et ainsi mener à bien la vente de manière plus efficace. ■



Télécharger le guide



## VIVRE À SON RYTHME À LA RÉSIDENCE COLLADON

La Maison de Retraite du Petit-Saconnex propose aux séniors autonomes, de confortables et spacieux appartements sécurisés allant du studio au quatre pièces. En toute indépendance, les résidents profitent sans aucune contrainte de toutes les infrastructures mises à leur disposition.



- Cave
- Parking couvert (en sus)
- Présence d'une infirmière 24h/24
- Vidéo surveillance 24h/24
- Un repas principal par jour
- Conciergerie
- Aide au ménage
- Aide socio-administrative
- Service d'animation



Que vous soyez à la recherche d'un endroit pour vous installer ou d'un lieu de vie pour votre parent âgé, notre résidence vous propose de vivre à votre rythme en toute quiétude.



Résidence Colladon  
Chemin Colladon 5/7  
1209 Genève  
022 730 79 34  
mrps.ch

