



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

Erreur 9 Essayer de vendre aux mauvais acheteurs

Un bon nombre de propriétaires avec qui je travaille me demandent de trouver des acheteurs sympathiques. Je m'efforce bien entendu d'œuvrer en ce sens. Mais est-ce un bon critère de sélection?

Pour déterminer ce qu'est un «bon» acheteur, regardons en premier lieu quelles sont les caractéristiques du «mauvais» acheteur.

Le premier point est la solvabilité. Le mauvais acheteur ne disposera pas des fonds propres et des revenus suffisants pour l'achat de votre bien.

Vient ensuite une série de caractéristiques plus ou moins importantes, telles que: une négociation excessive, des exigences déraisonnables, des changements ou désistements de dernière minute, etc.

Mais revenons sur le point principal, la surface financière. Pour acquérir votre bien, l'acheteur doit disposer des fonds propres et des revenus adéquats.

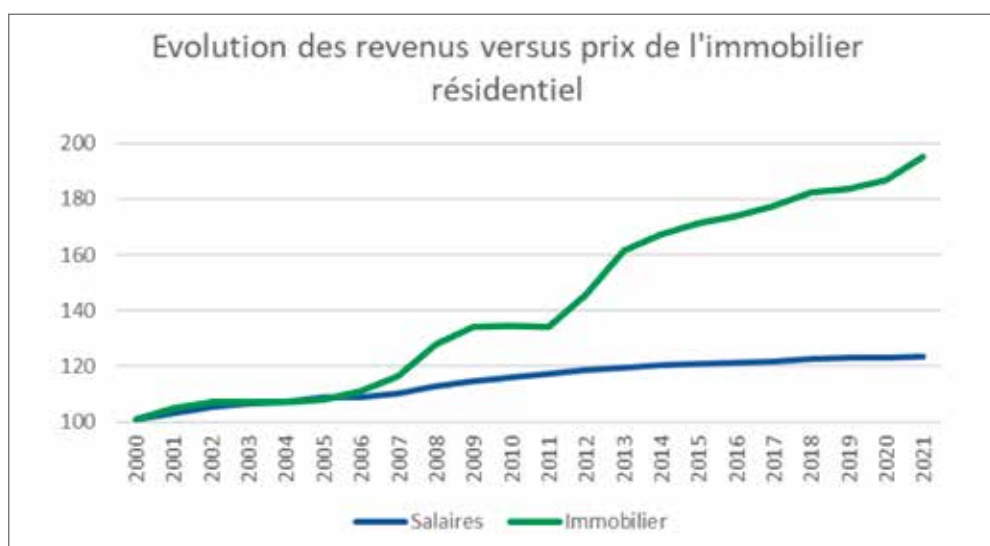
Les banques exigent actuellement un minimum de 20% de fonds propres, dont 10% peuvent provenir du deuxième pilier. Les 10% restants doivent être du cash. Les charges liées au bien immobilier ne doivent pas dépasser un tiers des revenus des acheteurs.

C'est-à-dire que les intérêts de la dette calculés avec un intérêt théorique, généralement de 5%, plus l'amortissement d'une partie de la dette, à savoir l'hypothèque en deuxième rang, généralement 15%, doivent être remboursés en 15 ans, ou au plus tard à l'âge de la retraite. A cela s'ajoutent les frais d'entretien du bien, généralement estimés à 1% de sa valeur. L'addition de tous ces éléments, intérêts, amortissement et frais d'entretien, ne doit pas être supérieure au tiers des revenus.

Voici un exemple: pour pouvoir acheter un bien à CHF 1 500 000.-, les acheteurs doivent disposer de CHF 300 000.- de fonds propres, auxquels il faut encore ajouter +/- CHF 75 000.- de frais d'achat (frais de notaire), et de CHF 264 000.- de revenus annuels, soit plus ou moins CHF 22 000.- de revenus mensuels.

Pour les couples, deux fois onze mille francs de salaire mensuel, ça joue aussi. Mais inutile de préciser que seule une petite partie de la po-

GRANA



pulation dispose de tels revenus. On comprend mieux pourquoi la Suisse est un pays de locataires.

Et ce n'est pas tout. Voici un graphique qui met en relation l'évolution des prix de l'immobilier sur les 20 dernières années avec l'évolution des salaires sur la même période.

Il n'est pas nécessaire d'avoir un Master en sciences économiques pour analyser le graphique ci-dessus.

Depuis 2006, les prix de l'immobilier ont évolué à la hausse, beaucoup plus vite que les salaires. Il y a donc de moins en moins de personnes qui disposent des revenus nécessaires pour devenir propriétaires en Suisse.

Cela ne veut pas dire que vous allez devoir brader votre bien pour le vendre. Mais cela signifie que le bon acheteur est la personne qui dispose du pouvoir d'achat pour votre propriété.

Il est donc vital, pour la réussite de la vente, de comprendre les calculs indiqués plus haut et d'oser demander aux potentiels acheteurs quel est le montant de fonds propres dont ils disposent et quels sont les revenus qu'ils génèrent. Il est tout aussi vital d'entreprendre toutes les actions nécessaires afin d'attirer l'attention de

cet acheteur vers votre bien. Ce qui est l'objet du dernier chapitre de ce guide.

Et vous, quel est votre avis: à partir du moment où l'acheteur a démontré sa capacité financière, est-il encore important qu'il soit sympathique? ■

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

Nouvelle version
par Vincent Grognard
Immobilier

Télécharger le guide