



Comment répondre à une offre d'achat

Que vous vendiez seul ou accompagné par un professionnel, à partir du moment où toutes les actions de commercialisation ont été faites correctement, vous allez recevoir des offres d'achat. La question est alors: comment y répondre?

L'élément clef est de maintenir une communication ouverte, tout en écartant toute émotion négative.

Si l'offre reçue est parfaitement satisfaisante, la démarche logique est de l'accepter et d'entamer les préparatifs pour la rédaction de l'acte chez le notaire. Même si cette situation idéale se présente, elle n'est pas courante.

Un autre cas de figure est l'offre «agressive», qui réclame une baisse de prix significative. Ou pire encore, une offre qui comporte une longue liste de critiques de votre bien pour justifier une baisse de prix. Vous vous demandez comment ces personnes osent vous soumettre une telle offre.

Le premier réflexe pourrait être d'envoyer ces personnes sur les roses. Bien que je comprenne totalement ce sentiment, je ne préconise pas cette méthode. Au contraire, selon mes expériences, la technique qui donne les meilleurs résultats consiste à faire une contre-proposition pour chaque offre reçue (si elle n'est pas acceptable en l'état, bien entendu).

Même si l'offre que vous avez reçue vous semble outrageante, soumettez toujours une contre-proposition. A la limite, donnez-vous un jour ou deux pour digérer avant de répondre. Mais répondez-leur de manière totalement neutre et décontractée. Avec les bonnes formes et formules, tout en précisant le montant que vous proposez, s'il est différent du prix affiché. Ne répondez pas aux critiques. Ignorez-les purement et simplement. Restez le plus neutre possible. Focalisez-vous sur le montant et le *timing*.

Cela pourrait être aussi simple que «Je vous remercie pour votre offre qui a retenu toute mon attention. Je vous propose de vous vendre mon bien au prix de _____Frs. La date de remise des clefs pouvant se situer entre le/...../..... et le/...../.....».

Même si l'offre que vous avez reçue est de beaucoup inférieure à l'estimation juste, le simple fait que de potentiels acheteurs aient marqué un intérêt tel qu'ils vous fassent une proposition mérite une réponse de votre



GRANA

En tant que propriétaire vendeur, vous avez une position de force, car vous possédez un bien unique que certaines personnes désirent acquérir.

part. Ne présumez pas qu'une première offre agressive ou critique empêchera un futur accord.

En tant que propriétaire vendeur, vous avez une position de force, car vous possédez un bien unique que certaines personnes désirent acquérir. Les potentiels acheteurs, quant à eux, pensent être en position de force, car ils disposent du pouvoir d'achat nécessaire à l'acquisition de votre bien. La beauté de la chose est que vous, tout autant que les acheteurs, avez tout à fait raison. Ces deux forces ont tendance à s'équilibrer. Un petit coup de pouce suffit alors de trouver un terrain d'entente pour réaliser l'affaire.

Un courtier attentionné et diplomate va faire toute la différence dans cette étape cruciale de la négociation. En absorbant les émotions des uns et des autres comme une éponge. En arrondissant les angles là où ils peuvent

l'être. Tout en faisant preuve de fermeté lorsque c'est approprié. En informant tout en rassurant. En gardant toujours vos intérêts à l'esprit, un bon négociateur saura trouver le juste milieu pour conclure la vente.

Chaque offre reçue, qu'elle soit conforme à vos attentes ou non, est une chance de parvenir à un accord avantageux pour les deux parties. La clef réside dans la manière dont vous réagissez et négociez. En adoptant une approche ouverte, calme et stratégique, vous maximiserez vos chances de réussite! ■

Davantage
d'informations
à ce sujet >>>

