



## LE CAFÉ DE L'IMMOBILIER

Le «Café de l'Immobilier», une nouvelle rubrique proposée par l'agence Désormière & Vanhalst. C'est un endroit où circulent des informations et des actualités immobilières: conseils pour vous aider à réaliser votre projet immobilier, données sur le marché régional, réglementations fiscales ou foncières, etc. Un sujet vous intéresse tout particulièrement? Faites-en part à: [info@desormiere-vanhalst.ch](mailto:info@desormiere-vanhalst.ch), qui le traitera dans les meilleurs délais.

### Dans les coulisses de la vente de biens prestigieux

# 2/2 - Les coulisses côté acheteur

«Off market»... «Prix sur demande»... Il n'est pas facile pour un acheteur d'avoir une vision d'ensemble des biens de prestige à vendre à Genève, ni d'en évaluer la qualité. En effet, le marché du luxe est particulier et les propriétés sont souvent proposées, dans un premier temps, de manière confidentielle. Faire appel à un courtier pour se voir ouvrir les portes est alors judicieux. Vous êtes curieux de savoir comment cela se passe? Suivez-nous, aux côtés de nos acheteurs, dans les coulisses de l'achat de biens de prestige.

Il y a quelque temps, un couple marié avec trois enfants s'est installé à Genève. Ils commencent alors leurs recherches d'une propriété à acheter dans le canton. Mais très vite, ils ressentent le besoin d'avoir un interlocuteur unique qui les aidera à sélectionner les biens, à organiser les visites et surtout à comprendre ce marché si particulier. La confidentialité est également essentielle à leurs yeux. Ils choisissent donc de faire appel à une agence familiale qui pourra prendre le temps de

les accompagner. Et, grâce au bouche-à-oreille, nous avons eu la chance d'être cette agence! Voici l'histoire de cette famille.

#### Un accompagnement «sur mesure»

Bien que les critères de sélection soient clairs dans l'esprit de ces futurs propriétaires, les recherches et les premières visites les font mûrir: maison de caractère avec 4 à 5 chambres à coucher, grand

terrain de plus de 2000 m<sup>2</sup>, budget de 8 millions de francs, région préférée: la rive gauche.

Nos clients pensent qu'il y a peu d'objets sur le marché mais, en faisant fonctionner notre réseau et en sollicitant nos confrères ouverts au partage de dossiers, nous arrivons à répertorier plus d'une vingtaine de propriétés dans une fourchette de prix allant de 6 à 12 millions. Nous les présentons à nos clients et organisons le planning des visites pour ces biens retenus.

**LE LIEU PARFAIT POUR FAIRE VOS EVENEMENTS DANS LA CAMPAGNE GENEVOISE**

Le chef Serge Labrosse et sa brigade signent une cuisine authentique, gourmande, généreuse et subtile au restaurant La Chaumière, dans un cadre idéal au milieu de la campagne genevoise.

Laissez vous séduire par le cadre idyllique de ce restaurant étoilé, pendant le temps d'un repas, d'une soirée œnologique, ou d'une dégustation, car La Chaumière est un restaurant aux multiples facettes.

Qu'il s'agisse de votre soirée de fin d'année, communion, anniversaire, mariage, baptême, retrouvailles, occasion spéciale... Nous composons vos événements sur mesure, selon vos souhaits, avec un service attentionné et une cuisine raffinée.

La Chaumière vous offre sa terrasse bucolique et ombragée sous les platanes, ses salles de restaurant et ses salons privés pouvant accueillir jusqu'à 200 personnes lors de vos événements.

À très vite à la Chaumière !

**LA CHAUMIERE**  
by Serge Labrosse

16 Chemin de la Fondelle,  
1256 Troinex

+41 22 784 30 66  
[info@lachaumiere.ch](mailto:info@lachaumiere.ch)



### Quel prix pour cette villa «pieds dans l'eau»?...

Dans un premier temps, les propriétés sont vues par Madame, qui vient en éclaircur. Au terme de chaque visite, une analyse de l'objet est effectuée par nos soins et un rapport est envoyé. Nos clients apprécient ce document, qui leur permet de comparer les biens en toute tranquillité et de statuer sur chacun d'eux. Après plusieurs semaines, quelques objets sont retenus pour effectuer une seconde visite, cette fois en compagnie du mari et des enfants.

Comme souvent dans ce cas, ce qui est intéressant, c'est de voir la disparité des biens sélectionnés: il s'agit de choisir entre un terrain et une maison à démolir, une maison neuve mais à repenser entièrement car dotée d'une décoration trop personnelle, ou encore une maison avec une très belle vue, mais à rénover dans sa globalité.

Il apparaît bientôt qu'une propriété retient tout particulièrement leur attention: une magnifique villa avec piscine intérieure, au sein d'un beau parc qui les met à l'abri des regards indiscrets. Oui, c'est ici qu'ils souhaitent s'installer, voir grandir leurs enfants et recevoir famille et amis!

### Quel est le «juste prix» de ce «coup de cœur»?

La propriété leur plaît vraiment. Ils sont enthousiastes. Mais, en même temps, ils sont inquiets à l'idée de commettre une erreur. Est-il possible de négocier le prix? Si oui, quel montant formuler et comment argumenter pour que le propriétaire soit conciliant?

En effet, pour acheter judicieusement, des éléments rationnels doivent venir étayer

le fameux «coup de cœur». Car comment savoir, sinon, quel prix offrir et jusqu'où entrer en matière dans les négociations? L'expérience de terrain du courtier est alors précieuse pour guider les acquéreurs, les rassurer ou les tempérer, selon les cas.

### Conseiller et ouvrir son carnet d'adresses

En tant que courtier, notre rôle consiste bien sûr à réunir toutes les informations cadastrales, techniques et pratiques. Mais il va au-delà des aspects ayant strictement trait à l'immobilier, puisqu'il s'agit souvent aussi d'accompagner notre client dans ses démarches bancaires, de l'aider à trouver les bons interlocuteurs pour financer au mieux l'objet en question.

Selon l'état du bien, il peut également s'avérer nécessaire d'avoir une idée précise des rénovations à entreprendre. D'autant plus que les dernières lois sur l'énergie exigent parfois de mettre à niveau l'installation de chauffage

ou l'enveloppe du bâtiment. Avoir un bon carnet d'adresses est alors utile pour les aider à obtenir un devis des différents corps de métier concernés par la rénovation, la décoration, le jardin et les réparations diverses.

Enfin, nous avons à cœur de les rendre attentifs aux différents impôts et taxes qui surviendront lors de l'achat (impôt complémentaire immobilier, frais de notaire, cédule hypothécaire, etc.).

### Négocier le bien de leurs rêves

Toutes ces informations factuelles réunies, notre couple d'acquéreurs se sent assez confiant pour formuler une proposition d'achat et entamer des négociations par notre intermédiaire. ►

Tout au long de notre parcours à leurs côtés, nous avons appris à les connaître. Nous avons écouté leurs besoins, cerné où se trouvaient leurs limites et quels étaient les enjeux importants pour eux. Nous avons à cœur de défendre leurs intérêts et de satisfaire leurs attentes.

Les négociations sont entamées, souvent en collaboration avec le confrère représentant le vendeur. Après des allers-retours, un terrain d'entente avec le propriétaire se dessine, puis se confirme. L'offre acceptée, les projets d'acte de vente et d'achat sont commandés chez

le notaire. Vient alors le moment de les relire et de les expliquer, si besoin, pour qu'aucune zone d'ombre ne subsiste avant la signature. Certains clients ressentent parfois le besoin de faire appel à un avocat, et la collaboration se met en place entre les différents acteurs pour aboutir à un accord pleinement satisfaisant pour tous.

L'accompagnement chez le notaire s'est bien passé, les clients ont maintenant hâte de recevoir les clefs et de pouvoir fêter leur installation avec une coupe de champagne.

### Une histoire de confiance

Nombreux sont les clients que nous avons pu accompagner avec bonheur dans leurs démarches, d'achat ou de vente.

Mais au-delà de la seule signature chez le notaire, comment mesurer le degré de réussite d'un courtier en immobilier? Au fait que, des années plus tard, les clients - qui ont acheté leur propriété grâce à lui - font à nouveau appel à ses services pour les aider à la revendre et à en acquérir une nouvelle, plus petite ou plus grande selon leurs besoins du moment. ■



DÉSORMIÈRE & VANHALST  
IMMOBILIER - GENÈVE

**Abalmmo** ●

Le logiciel pour la régie immobilière

Plus d'informations sur : [abacus.ch/fr/abalmmo](https://abacus.ch/fr/abalmmo)

 **ABACUS**