


Comment réussir une négociation immobilière ?

Vous voulez négocier le prix d'un bien immobilier à la baisse, mais ne savez pas comment vous y prendre ? Voici les conseils d'un professionnel de la négociation pour vous guider.

 Envoyer à un ami

 Imprimer

 Commentaires

1 - TÂTEZ LE TERRAIN

Avant de vous lancer, vous devez savoir si le prix du bien est négociable. **Certains signes ne trompent pas** : il est surcoté, mis en vente depuis longtemps ou présente des défauts, ce qui est très souvent le cas (manque de luminosité, besoin de travaux de rénovation, isolé, etc.).

« **Faire parler le vendeur** peut vous apporter de précieux renseignements : s'il est pressé de vendre, par exemple, ajoute Tal Laury, fondateur du cabinet de conseil en négociation **Accédia**, ou la marge de négociation qu'il est prêt à accepter », en général **entre 5 et 10 % du prix demandé**.



2 - « **FIXEZ-VOUS UN OBJECTIF CHIFFRÉ** »

Une fois que vous êtes certain que vous pouvez négocier, « **fixez-vous un objectif chiffré**, recommande le spécialiste, **avoir ce prix plancher vous rendra plus ferme lors de la négociation**. » Pour le déterminer, appuyez-vous sur la valeur actuelle du logement (selon les prix moyens au m²) et sur **votre budget**, ou plan de financement. Ce dernier peut être réalisé avec l'aide de votre banquier.

3 - PRÉPAREZ VOS ARGUMENTS

Vous devez dresser la liste des arguments qui pourraient faire baisser le prix du bien que vous visez. S'il est surcoté par rapport aux prix du marché, s'il faut faire des travaux, s'il est situé en étage élevé sans ascenseur, loin des commerces et des transports, par exemple. « **Pensez à imprimer les documents qui attestent de vos arguments, cela renforce leur poids** », recommande Tal Laury. Par exemple : la carte des prix au mètre carré dans le quartier, les annonces de bien similaires (mais moins chers) que vous avez repérées, des devis pour les travaux nécessaires. « **Ceci contribuera à montrer que votre demande est construite et sérieuse** », explique le spécialiste de la négociation.

4 - « DÉTERMINEZ QUELS EFFORTS VOUS ÊTES PRÊTS À FOURNIR »

Mieux que la liste des arguments qui vous permettent de demander un rabais, faites celle des efforts que vous êtes prêt à fournir pour arranger votre vendeur. **Il est pressé de vendre ? Faites-lui savoir que vous êtes prêt à signer sur-le-champ**, ou à essayer de raccourcir les délais (chez le notaire, vous pouvez réduire le délai de trois mois à deux). Il a besoin d'argent et peine à vous faire confiance ? Engagez-vous à signer une promesse de vente sans clause suspensive (ce qui signifie que vous vous engagez à payer même si le prêt vous est refusé ; à faire si vous êtes sûr de l'obtenir, donc). Il y a des travaux de remise en état à faire ? Proposez au vendeur de vous y atteler, contre une petite décote du prix demandé. « **Il faut être créatif et courageux pour bien négocier !** », résume Tal Laury.

5 - PASSEZ À L'ACTION

Une fois votre prix plancher fixé, vos arguments imprimés et vos efforts identifiés, il ne vous reste plus qu'à passer à l'action. Vous pouvez le faire lors de la visite, surtout si vous passez directement par un particulier sur un marché tendu, ou après. « **Attention, évitez de négocier par téléphone**, prévient Tal Laury, **mieux vaut solliciter une deuxième entrevue pour négocier en face à face.** » Après quoi il ne vous restera plus qu'à faire votre offre d'achat.