

LA VÉRITÉ SUR LES MARGES DE NÉGOCIATION

Jusqu'où pouvez-vous raisonnablement négocier lors de votre prochain achat immobilier? Si une marge de négociation de 10% était par le passé une pratique courante, il n'en est plus de même aujourd'hui. La règle? Plus de règle! Les marges de discussion se rétrécissent et s'envolent à la fois: de -0% à -25% du prix demandé, mais aussi +10%, soit au-delà du prix affiché. Dissimulées derrière des moyennes de marché stables qui lisent ces écarts par définition, les différences observées par les professionnelles sont consternantes.

-10%

La marge de manœuvre à laquelle s'attendent la plupart des amateurs est 10% du prix annoncé. Les agents immobiliers le savent et certains en tiennent encore compte malgré les changements en cours observés. Ce pourcentage n'est pas anodin: il correspond à la tendance naturelle et humaine des propriétaires à surestimer leur bien de 10%. Cela ne posait pas vraiment de souci pour vendre au temps où il suffisait de mettre un panneau devant sa maison. Les acheteurs appelaient, prenaient rendez-vous, visitaient et puis discutaient. Mais aujourd'hui, sans un prix attractif dès le départ, les candidats délaissent le bien.

0 à -5%

En effet, de récentes études ont montré que le taux pratiqué dans les faits (différence entre le prix affiché et le prix réellement payé) était de l'ordre de 5%. Internet a changé les comportements d'achat: plus impulsifs, plus rapides, avec des prix affichés moins négociables. Par ailleurs, les prix des habitations ayant augmenté deux fois plus que les salaires sur les 20 dernières années, la sensibilité au prix en immobilier est devenue exacerbée. Un prix affiché supérieur de 10% à la vraie valeur du bien (soit par exemple 20.000

euros sur 200.000) fait perdre jusqu'à 70% des amateurs. Cinq pour cent de sur-estimation (soit par exemple 10.000 euros sur 200.000) décourage encore 50% de ceux-ci. C'est énorme. Cela explique pourquoi les professionnels annoncent de plus en plus souvent le bien directement à son «juste prix», sans marge de négociation, ou presque.

-25%

Depuis peu, on voit des amateurs faire des offres jusqu'à -25% du prix demandé, soit une offre à 300.000 euros pour un bien présenté à 400.000 euros. Du jamais vu

Aujourd'hui, ce sont les acheteurs qui décident du prix de vente d'un logement. Un bien trop cher est éliminé d'office et un bien bon marché fait l'objet de très nombreuses convoitises.

auparavant. Quelle en est la cause? Des consommateurs plus aguerris, une offre plus importante que la demande, des prix d'annonce surfacts, des coûts de rénovation grimpants, etc. La liste est longue. Mais force est de constater que certains biens partent à un prix largement inférieur à celui espéré. Faire une offre ne coûte rien. Mais mettez-y les formes afin de ne pas fâcher le vendeur et avoir une chance de poursuivre la négociation. Laissez au vendeur le temps de la réflexion.

+10%

Mais il est un autre phénomène récent auquel nous assistons. Des logements se vendent à un prix supérieur à celui annoncé. La sensibilité au prix des acquéreurs est à ce point forte que la tendance

de marché est de présenter les habitations à un prix inférieur à leur valeur en indiquant «faire offre à partir de». Cela a pour conséquence d'attirer de très nombreux amateurs et de faire monter «les enchères». Les candidats-acquéreurs se livrent alors parfois à une rude bataille. Les prix grimpent et parfois s'envolent. Il en va de même dans les ventes publiques: c'est quitte ou double.

Conclusion

A moins d'avoir un bien exceptionnel à vendre, ce sont les acheteurs – ou leur capacité financière restreinte – qui décident aujourd'hui du prix de vente d'un logement. Un bien trop cher est éliminé d'office et un bien bon marché fait l'objet de très nombreuses convoitises. En fonction de la demande, vous pourrez fortement discuter ou pas. La seule façon de le savoir est de faire une offre, mais pas sans consulter au préalable votre notaire: une offre est engageante. Au regard de la loi, ce n'est pas un simple bout de papier. ©

EVELYNE GIELEN
Economiste immobilier,
Metrekarre

