

Combien peut-on négocier ?

 Il fût un temps où la pratique voulait que l'on négocie. On admettait communément un pourcentage de 10%. Aujourd'hui les choses ont changé. Les comportements des vendeurs et acheteurs évoluent. La tendance est vers des prix moins négociés, et une politique du « juste prix ». *« Les acheteurs semblent ne plus s'intéresser à un bien annoncé trop haut »,* explique Evelyne Gielen, économiste et agent immobilier agréée, à la tête de « mêtrecarré Real Estate ». Face à ce marché actuel d'acheteurs, les vendeurs n'ont plus qu'un seul bon choix à faire : fixer sans détour le prix de présentation de leur bien au plus juste.



Evelyne Gielen.

■ D.R.

diminution ou augmentation de prix (par exemple 5%, soit 10.000 euros sur 200.000) peut susciter la perte ou le gain d'intérêt de 50%

des amateurs ! Pour une variation de 10% (soit 20.000 euros sur 200.000) ce taux atteint un gain ou une perte de 70%. C'est énorme même si ces chiffres sont à nuancer dans les régions où les prix sont très bas.

Mais travailler au juste prix fait souvent craindre au vendeur de perdre une partie de son gain potentiel : *« On ne sait jamais que quelque'un veuille mettre plus »*. En conséquence, les prix annoncés restent encore globalement élevés. D'où l'intérêt de faire une offre. Une vente ne se réalise qu'à l'équilibre entre les positions de l'acheteur et du vendeur.

LE POINT DE RUPTURE

La seule façon d'être sûr d'obtenir le prix le plus bas est d'atteindre le point de rupture de cet équilibre (comme un élastique sur lequel on a trop tiré) c'est-à-dire le moment où la (dernière) offre est rejetée par le vendeur. Mais pour cela, encore faut-il avoir fait une offre ! Ne pas en faire, c'est donc peut-être passer à côté d'une bonne affaire. ■

PERTE ET GAIN D'INTÉRÊT

En effet, la sensibilité au prix s'est accentuée avec la crise. Une petite