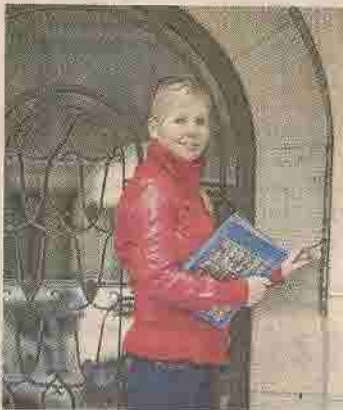


Ne « brûlez » pas votre bien !

Un bien « brûlé » est une expression courante du jargon immobilier. Il désigne un bien qui est resté trop longtemps sur le marché et qui finit par être vendu à un prix moindre que sa vraie valeur. C'est un « bien grillé », au sens figuré du terme. En fait, pour les spécialistes de l'immobilier, la notion de « bien brûlé » est souvent liée à un prix de mise en vente trop élevé.

Mettre son bien plus haut afin d'être sûr d'en retirer le prix maximum et se dire que l'on pourra toujours négocier si nécessaire est de nos jours plus que déconseillé. C'est d'abord risquer de décourager les amateurs potentiels mais surtout de louper la période en or de vente du bien, au détriment d'une période d'essai peu fructueuse. En effet, les meilleures offres d'achat sont ordinairement



■ METRECARRE REAL ESTATE

au début de la mise en vente (pour les biens non atypiques). Les gens qui sont réellement à l'achat cherchent. Une fois qu'ils voient le bien à vendre (et aujourd'hui avec internet, tout le monde a l'information quasi en même temps), ils

réagissent. Et comme ils sont véritablement à l'achat, ce sont eux qui sont à même de donner le plus pour le bien en question. C'est ainsi que les meilleures offres sont souvent au début et souvent dans la même gamme de prix si on les influence pas.

La probabilité d'avoir donc de meilleures offres diminue fortement avec le temps. Elles se feront de plus en plus rares et de plus en plus basses. Les amateurs potentiels se diront que le bien n'en vaut pas la peine ou qu'il y a carrément un problème, puisqu'il n'est toujours pas vendu. Plus personne n'appellera pour le visiter. Alors qu'au début l'effet de nouveauté joue pleinement son rôle de catalyseur d'acheteurs. Ainsi la probabilité de vendre in fine 10 à 15% moins cher que ce qu'on l'aurait vendu si on l'avait mis au juste prix dès le début est grande. En conclusion, on vend paradoxalement mieux un bien en immobilier quand on le propose à son juste prix plutôt qu'à un prix supérieur. ■