

Comment bien faire une offre ?

Une fois le bien immobilier de vos rêves trouvé, comment éviter qu'il ne vous passe sous le nez ? Le réflexe premier de nombreux acheteurs est de lister tous les aspects négatifs du bien et d'en faire état au propriétaire.

Si cela ne pose pas de problème à un professionnel (agent, notaire, etc.) qui en est conscient, il en va tout autrement quand on s'adresse directement au propriétaire. Cela aura plutôt même l'effet inverse. Cela l'agace généralement, et il peut aller jusqu'à refuser de vendre son bien, qui est un son « bébé », à cet acheteur « qui n'en vaut pas la peine » !

Il faut donc être positif et montrer, au contraire, que l'on souhaite valoriser le bien. Cela justifiera d'autant plus que l'offre de prix proposée est réaliste.

Mais attention, faire une offre ne



■ MÈTRECARRÉ REAL ESTATE

se fait pas à la légère car elle est engageante. Ce n'est pas « *juste une offre* » comme le soulignent parfois les amateurs. Elle

contraint légalement celui qui la fait à acheter le bien si le propriétaire marque son accord. Il faut donc consulter son banquier et son notaire avant même de visiter car une fois le bien trouvé, on a souvent peu de temps pour faire l'offre si l'on ne veut pas perdre l'affaire.

Mais il faut aussi lister ses propres critères (superficies, terrasse, garage, etc.) en deux catégories : les indispensables et les « plus », puis les classer par ordre d'importance. Aucun bien n'est évidemment parfait ! Cela évite de trop chercher la perle rare, et de passer à côté d'un bon investissement.

Enfin, en tant qu'amateurs, mieux vaut faire des offres à prix rond (par ex : 100.000 euros). Un chiffre rond appelle un autre chiffre rond et en euros, les écarts sont vite très importants (ex : 10.000 euros = +/- 400.000 Bcf). En tant que vendeurs, mieux vaut donc travailler en sens contraire et ne pas trop utiliser de chiffres ronds mais plutôt, par exemple, 122.000 euros. ■