



Comment négocier son bien ?

LES TUTOS MALINS

Présenté par Keyni



Avant la visite

Renseignez-vous sur le marché :

Quels sont les prix au m2 pratiqués ?

Y a-t-il une forte demande ?

Une offre importante ?

Tous ces renseignements seront importants pour calibrer votre offre.

En effet, plus il y a d'offres similaires sur le marché, plus vous serez en position de force pour négocier le bien ; surtout si les offres concurrentes sont moins chères.

Pendant la visite

Durant la visite, vous avez noté tous les éléments nécessaires à déterminer l'état du bien, et l'ampleur des travaux.

Sans le savoir, vous avez déjà commencé le travail de négociation. En plus de l'état, il faut établir une vraie relation avec le vendeur, afin d'obtenir le maximum d'informations :

Pourquoi est-ce qu'il vend ? Depuis quand le bien est-il en vente ?...

Plus vous avez d'informations, et plus vous pourrez ajuster votre offre. En effet, un couple qui vend pour cause de divorce, est sûrement pressé de vendre, vous avez alors une marge de négociation plus importante.

De même, si par exemple le vendeur vous informe qu'il vend parce qu'il a acheté un autre bien, et qu'il a contracté un prêt relais.

Après la visite

A vous de jouer.

Moulinez toutes les informations récoltées, et déterminez le juste prix.

S'il s'agit d'un bien locatif, vous pouvez calculer le prix d'achat qui vous permet une rentabilité intéressante.

Faire une offre

**Vous pouvez faire votre offre par mail ou par téléphone.
Si vous êtes bon négociateur, à l'aise à l'oral, l'offre par téléphone reste la plus efficace.**

Si vous êtes plutôt timide, optez pour le mail, vous pourrez y noter tous les arguments, sans que personne ne vous interrompe.

Le contenu de votre argumentaire est essentiel :

- **Faites un résumé des frais à engager pour les travaux
Si vous avez des devis d'artisans, n'hésitez pas à les citer**
- **Si le marché vous est favorable, mentionnez-le.**

Précisez par exemple que de nombreux biens similaires, sont affichés à un prix inférieur

- **Faites votre proposition de prix**
- **S'il s'agit d'un investissement locatif, vous pouvez préciser qu'il s'agit du prix minimum qui vous permet d'être rentable**