

# Le cœur de la vente

## 1. Négocier votre prix

Vous avez enfin trouvé une maison qui répond globalement à vos attentes. Vous êtes prêt à l'acheter, mais cela au meilleur prix bien sûr ! Voyons maintenant les astuces pour mener une bonne négociation. D'une manière générale, une règle d'or à appliquer : prenez les devants !



**Idée maîtresse** : soyez « force de proposition »

Déjà, si la maison qui vous plaît est également en agence immobilière et que le particulier en veut le même prix, **demandez au vendeur quels sont les frais d'agence**. Normalement, un bon vendeur qui accepte de traiter avec un particulier doit pouvoir déduire les frais d'agence de son prix (c'est de l'argent qu'il ne touchera pas de toutes façons).

Ensuite, n'hésitez pas à faire vous-même le **bilan** des choses à régler / refaire. Il est important d'arriver à faire une estimation rapide du chiffrage des travaux (voir annexe page 42 pour une estimation des prix des travaux).

Si la maison est en vente depuis de nombreux mois, c'est également à prendre en compte (cela signifie qu'il n'y a pas eu d'acheteur à ce jour au prix proposé).

Mais en même temps, **ne critiquez pas à outrance le bien, le vendeur se vexerait**. Pour pouvoir mettre en avant certains défauts, il faut également arriver à reconnaître les qualités.

Par ailleurs, essayez d'obtenir un maximum d'informations sur le désir du vendeur : est-il pressé de vendre ou non ? Doit-il racheter un autre bien après ? Compte-t-il souscrire un prêt relais ? Quand compte-t-il déménager ? Etc. En effet, en confrontant les contraintes du vendeur avec les vôtres, vous aurez peut-être la possibilité de lui octroyer des facilités. Par exemple, s'il n'est pas pressé de vendre et que vous, de votre côté, vous n'êtes pas pressé d'acheter, n'hésitez pas à dire au vendeur que s'il fait affaire avec vous, il aura tout le temps d'organiser son déménagement. Si, au contraire, il est pressé de vendre et que ça ne vous dérange pas, dites lui que s'il fait affaire avec vous, les choses pourront aller très vite.

Pour obtenir une bonne négociation, il faut donc toujours être arrangeant !

### Conseil n°8 : convaincre le vendeur de faire affaire avec vous

Voici quelques idées d'arguments (à trier et à adapter selon votre situation réelle) qui pourraient convaincre un vendeur de faire affaire avec vous :

- vous avez le budget pour acheter « cash » son bien immobilier. Donc, pour lui, en tant que vendeur, pas de soucis de compromis qui risquerait de capoter faute d'obtention de prêt ;
- vous êtes en CDI ou vous êtes fonctionnaire ou vous travaillez depuis longtemps dans la même boîte et votre conjoint(e) également. Pour le vendeur, c'est également un point rassurant ;
- vous pouvez acheter rapidement, sans se soucier des formalités d'agence ;
- **faire affaire avec un particulier implique la signature d'un compromis chez un notaire.** Ce qui est nettement plus sécurisant et rigoureux qu'un compromis signé dans le bureau d'une agence ;
- vous pouvez verser un acompte supérieur aux habituels 10 %. Si vous êtes vraiment motivés, proposez un acompte de 20 %. Cela sera un signe fort de garantie pour le vendeur.

Puis, au final, compte tenu de tous ces points, vous lui proposez une offre de \_\_\_\_\_ d'euros.

Le vendeur vous fera sûrement une « contre-offre » en coupant la poire en deux. N'acceptez pas tout de suite et dites que vous allez réfléchir car c'est, pour vous, encore hors budget. Laissez le mariner jusqu'à ce qu'il accepte votre proposition sauf si vous voulez vraiment cette maison et que sa contre-proposition vous convient.

Autre petite astuce absolument pas contraignante pour le vendeur et pouvant vous faire économiser quelques centaines d'euros supplémentaires.

### Conseil n°9 : proposez une reprise mobilière à votre vendeur pour réduire vos frais !

Le vendeur a peut-être : un poêle, une belle armoire qu'il cède avec sa maison, un barbecue à l'extérieur, un congélateur dans sa cave qu'il ne souhaite pas emporter, du mobilier de jardin, etc. vous pouvez proposer à votre vendeur de faire passer ce mobilier en « reprise mobilière ». En effet, les frais de vente (émoluments du notaire, taxe fiscale de publicité foncière, etc.) ne se calculent que sur l'immobilier (les éléments durs) et pas sur le mobilier (les éléments amovibles et transportables). Prenons un exemple :

Vous vous êtes entendus sur un prix de 200 000 €. Les frais de la vente s'élèvent environ à 8 % ce qui fera un total de 216 000 € à régler. Mais si vous décomposez maintenant le prix de vente en : 195 000 € (immobilier) + 5 000 € (mobilier), les 8 % de frais de vente ne s'appliquent qu'aux 195 000 € et ne représentent alors que 15 600 €. Ce qui vous fait un total de 215 600 € à régler. Vous économisez 400 €. C'est peu comparativement au prix d'une maison mais quand on achète, on a tellement de frais qu'on apprécie même une « petite » économie.

Attention : vous ne pouvez pas déclarer une piscine ou une cuisine équipée en reprise mobilière. Seuls les éléments facilement démontables sans altérer le support le peuvent !

## 2. Cas d'une vente via une agence

Dans ce cas là, vous n'êtes pas (forcément) en relation avec le particulier. Vous devez faire votre offre (généralement écrite) par l'intermédiaire de l'agence qui la transmettra au vendeur. Compte tenu du fait que les biens immobiliers affichés en agence sont généralement plus chers que les biens proposés par les particuliers, vous pouvez vous permettre d'être un peu plus incisif que face à un particulier et faire une offre encore plus basse que si cela avait été une vente directe. L'agent immobilier vous dissuadera sûrement de faire une telle offre car le vendeur risque de la refuser. Mais si l'agent ne sourcille même pas de votre offre, c'est qu'elle n'est pas choquante et que vous auriez pu tenter plus bas. Si vous n'êtes pas en concurrence avec d'autres acheteurs potentiels, vous ne risquez donc rien à faire une proposition très basse, si ce n'est d'avoir une contre proposition par la suite.

Lorsque vous faites votre offre, ajustez là bien en fonction de votre budget global incluant les frais de la vente (émoluments du notaire, taxe fiscale d'enregistrement, etc.), les frais liés à votre éventuel prêt immobilier (frais de dossier, garantie, etc.) et la quote-part de la taxe foncière à reverser au vendeur le jour de la signature définitive.

Pour calculer le montant global de votre investissement, attention !



**Attention : veillez à ce que les frais de vente se basent sur le prix net vendeur !**

*Arnaque de certaines agences !*

Les agences ont obligation d'afficher les prix H.A.I. (honoraires d'agences inclus) mais ce prix ne doit en aucune façon servir de base de calcul pour déterminer les frais de la vente (en particulier les frais de notaire). Ces frais de vente doivent **obligatoirement** se calculer sur le prix net vendeur.

**Concernant cette arnaque, lire impérativement l'annexe page 30.**

Par ailleurs, vous pouvez également demander à l'agent de demander à son supérieur s'il peut réduire sa commission et ainsi faire baisser encore un peu le prix. Pour ne pas rater une vente, certaines agences sont prêtes à faire ce petit geste. Là encore, si vous le pouvez, envoyez des signaux positifs à votre agent pour le convaincre : situation professionnelle solide et stable, apport conséquent etc. Pour le professionnel, un dossier

solide dès le départ signifie moins de tracas par la suite et donc, dans ce cas, il peut consentir à faire un geste. Ce sont donc un peu les mêmes principes que dans la section précédente qui s'appliquent.