

# LA NEGOCIATION

*C'est une étape très importante, qu'il ne faut pas négliger.*

*Bien menée, elle sera une étape déterminante pour vous faire économiser et booster votre rentabilité !*

*Ce n'est pas naturel pour tout le monde de négocier, et cette étape effraie parfois, mais avec notre aide et nos conseils vous saurez tourner la situation à votre avantage.*



## **1. L'état du marché :**

Avant de s'engager sur l'achat d'un bien, il faut connaître le prix du marché.

Sur internet, vous pourrez trouver le prix du m<sup>2</sup> dans la ville ou le quartier où se situe le bien.

Vous saurez déjà comment ce bien se situe sur le marché. C'est pour cela que certains bien sont pris d'assaut (quand inférieur au prix) ou au contraire boudés (quand beaucoup trop élevé).

Nous vous recommandons le site : <https://www.meilleursagents.com/prix-immobilier/>

Sur ce critère, si le prix est trop haut, la négociation sera facile à amener. Le propriétaire pourra camper sur ces positions un moment, mais avec le temps il comprendra que son désir ne colle pas avec la réalité. Ce qui nous mène au second point.

## **2. Date de mise en vente du logement :**

Plus il y a de temps que le bien est à la vente plus la marge de négociation grossit !

En effet, pour les biens ayant dépassés le délai de 3 mois à la vente on estime que le prix proposé pour l'achat pourra être inférieur d'au moins 10%.

Donc à ce titre, regardez à deux fois les annonces un peu « anciennes » car elle pourront peut-être vous permettre de faire de bonnes affaires en augmentant votre rentabilité.

A contrario, si le bien vient de sortir, le vendeur sera beaucoup moins enclin à la négociation à ce moment-là et à juste titre, il va d'abord tenter de vendre au meilleur prix. Car même en étant au-dessus du prix du marché un bien peut tout à fait se vendre. C'est peu probable, mais un vendeur pas pressé voudra bien attendre un peu, au cas où !

## **3. Votre budget :**

Ne perdez pas de vue le budget que vous vous êtes fixé ou que vous avez.

Il faut rester pragmatique et penser chiffres :

- Prix au m<sup>2</sup>,
- Montants des loyers,
- Rentabilité.



## **4. Les points faibles :**

Pendant la visite vous pourrez rapidement identifier des points faibles. Appuyez-vous sur la check-list de l'investisseur disponible sur la plate-forme (dans l'espace Formation, Bonus). Vous pourrez relever devant le propriétaire ou l'agent Tous les points négatifs. N'hésitez pas à chiffrer oralement les travaux. Cela préparera le terrain de la négociation. Si vous avez parlé de travaux conséquents (comme changer la chaudière, les huisseries...) il ne sera pas étonné que vous proposiez un prix inférieur à celui demandé.

## **5. Annoncez un prix très bas :**

De cette façon vous lancez les hostilités. Jouez la carte de l'audace en proposant au vendeur un prix plus bas, non seulement que celui qu'il demande pour son bien mais aussi que le plafond que vous vous étiez fixé.

Si le vendeur refuse, il est probable qu'il vous fasse une contre-proposition et essaye de revoir à la hausse, la proposition que vous lui aurez faite. L'agent vous donnera peut-être la somme minimale que le vendeur veut recevoir.

A ce moment-là vous pourrez tenter une seconde offre, légèrement supérieure à l'attente minimale du vendeur.

## **6. Jouez sur la concurrence :**

Laissez entendre que ce bien n'est pas le seul que vous envisagez d'acheter. Parler d'un projet un peu moins cher, ou qui a un prix au m<sup>2</sup> mois haut...

La peur de ne pas conclure l'affaire pourra avoir de l'influence en votre faveur dans la négociation et si le vendeur avait une dernière hésitation avant de céder, cela pourrait le décider.

## **Conclusion :**

Vous l'aurez compris, la négociation n'est pas à prendre à la légère. Cette étape clé doit être préparée et bien orchestrée pour qu'elle tourne à votre avantage. La somme que vous aurez économisée vous sera bien utile pour un autre projet !

