

Estimation, marge de négociation, achat en copropriété... Conseils pratiques pour bien négocier

La crise sanitaire a favorisé l'envolée des prix en Normandie, en raison notamment de l'arrivée de franciliens, à la recherche d'un bien situé dans une ville moyenne, en campagne ou en bord de mer, et d'où ils pourront travailler à distance plusieurs jours par semaine.

La demande est actuellement supérieure à l'offre dans notre secteur.

En matière de négociation immobilière, y a-t-il un prérequis à connaître pour les parties, qu'elles soient vendeuses ou acheteuses ?

S'il fallait retenir un élément prioritaire sur lequel l'attention doit être focalisée lors d'une négociation immobilière, **c'est l'estimation correcte du bien immobilier, enjeu de la vente.**

En effet, que l'on soit vendeur ou acquéreur, cette donnée est d'une importance fondamentale puisqu'elle est gage de célérité dans la réalisation de la vente.

Du côté du vendeur, ce dernier a tout intérêt à avoir recours à un professionnel de l'immobilier, et notamment un notaire, pour évaluer le bien, puisqu'une surestimation de sa propriété l'expose à une mise sur le marché du bien prolongée, susceptible de générer de la méfiance.

D'autre part, **une correcte estimation du bien immobilier permet au vendeur de déterminer une marge de négociation moyenne (qui varie généralement autour de 4%), permettant rapidement d'accepter l'offre formulée par l'acquéreur, lorsqu'il négocie le prix.**

Du côté de l'acheteur, il faut donc prendre en compte cette marge de négociation moyenne au moment de la négociation, mais également tenir compte, selon le prix de vente annoncé, des travaux à prévoir lorsqu'une rénovation s'impose, en ayant recours notamment au service d'un architecte, apte à chiffrer le coût de ces travaux, permettant proposer une offre justifiée au propriétaire.

Justement, quels sont les critères sur lesquels l'acheteur peut s'appuyer pour négocier le prix du bien ?

Outre l'enveloppe travaux, le potentiel acquéreur peut également demander une diminution du prix de vente, eu égard de plusieurs critères propres au bien, voire à sa localisation.

À ce titre, **l'étiquette énergétique du logement est un facteur prépondérant en matière de négociation immobilière**, d'autant plus que la réglementation en vigueur tant à durcir les règles autour des passoires thermiques.

L'ensoleillement, le vis-à-vis, l'absence de certains équipements comme un ascenseur, ou de services collectifs tels que les transports, sont autant d'éléments qui permettent de négocier le prix à la baisse, mais à l'inverse, **plus le bien sera équipé et aux normes, notamment concernant la dernière réglementation RE 2020, plus le vendeur sera en position de force pour justifier un prix élevé.** La présence de gênes dans l'environnement alentour, tel qu'un aéroport ou à l'inverse, de projets d'aménagements urbains (dont il est possible de prendre connaissance par consultation du PLU), justifient aussi une variation du prix.

L'ensemble de ces éléments indispensables à la négociation, peuvent être évalués par plusieurs visites du bien, mais également par **la transmission de documents techniques par le propriétaire ou le notaire chargé de la vente.**

Ces critères sont-ils différents si la vente porte sur l'achat d'un bien en copropriété ?

Ils ne sont pas, mais ils peuvent être exacerbés du fait de la copropriété. Ainsi, dans certaines propriétés, la typologie des logements étant dupliqués, **ils ne revêtent pas un caractère unique propre à permettre une justification d'un prix de vente plus important**, puisque l'acquéreur pourra relativement trouver un bien identique. Dès lors, l'orientation du bien, la présence d'une cuisine aménagée, d'un balcon ou d'une terrasse, sont des facteurs différenciants qui valorisent le bien.

Par ailleurs, les charges de copropriété sont déterminantes lors de la négociation d'un tel achat. En effet, l'acquéreur doit être informé des charges générales et spéciales de la copropriété.

Demandez à consulter les derniers procès-verbaux d'assemblée générale, notamment pour être informé des travaux à venir sur la copropriété, afin de **négoier une répartition de la prise en charge de ces travaux entre le vendeur et l'acheteur, dans le cadre de l'acte authentique.**

Source : Chambre des notaires de la Cour d'appel de Caen.