

Rêves de prix vs réalité du marché – Quand les propriétaires immobiliers sont perdants

Lorsqu'ils vendent un bien immobilier, de nombreux propriétaires ont pour objectif d'obtenir le prix de vente le plus élevé possible. Une stratégie compréhensible, car dans de nombreux cas, le bien immobilier représente une part importante du patrimoine. Mais c'est précisément là que réside l'un des plus grands défis du processus de vente : l'estimation de la valeur marchande réalisable diffère souvent de la demande réelle et des possibilités de financement des acheteurs potentiels. Cet écart peut entraîner de longs délais de commercialisation, des lacunes de financement et, en fin de compte, l'échec de la vente.

Les périodes d'augmentations excessives des prix sont révolues

Ces dernières années, le marché immobilier suisse a été marqué par une hausse constante des prix. Mais cette dynamique s'est sensiblement affaiblie. En 2023, les prix des appartements en copropriété ont augmenté d'environ +3"%" et ceux des maisons individuelles de +1,5"%, ce qui indique clairement une normalisation. En 2024, la croissance n'était que de +1 à +2"%. Actuellement, le marché stagne à un niveau élevé, mais stabilisé.

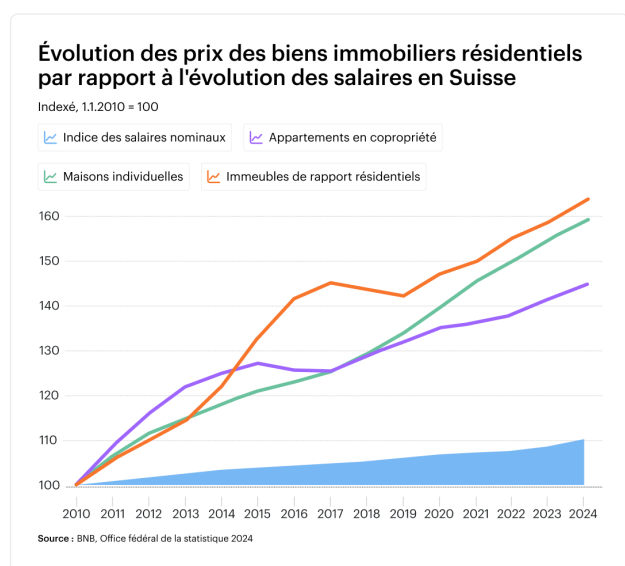
Dans le même temps, l'offre augmente, même



si les nouvelles constructions sont rares. Pourquoi ? Parce que de nombreux vendeurs et acheteurs ne parviennent plus à s'entendre sur les prix. Une part importante des annonces restent en ligne beaucoup plus longtemps, car le prix demandé ne correspond pas à ce que les acheteurs sont prêts à payer. Pour les vendeurs, cela signifie que plus le prix est élevé, plus le risque de se noyer dans la masse des annonces est grand. Et plus important encore : le pouvoir d'achat de nombreux ménages est limité. Wüest Partner écrit que le prix médian des offres est supérieur de 27"%" au niveau que peut financer un ménage moyen. Dans ce contexte, des prix réalistes comptent double, car ils augmentent considérablement les chances de vente.

Quel est le prix de vente réaliste ?

Un prix réaliste ne repose pas sur des souhaits, mais sur des facteurs objectifs: l'état, l'emplacement, l'équipement et la demande actuelle du marché. Il reflète la valeur que les acheteurs sont prêts et en mesure de payer – et que les banques jugent plausible dans le



cadre de leur évaluation. Il est essentiel que le prix repose sur des bases compréhensibles et fondées sur des données. Il s'agit notamment de modèles d'évaluation hédoniques qui prennent en compte les prix de vente de biens immobiliers comparables, ainsi que d'analyses régionales du marché qui mettent en relation l'offre et la demande.

Un prix réaliste et conforme au marché a une influence directe sur le nombre d'acheteurs potentiels sérieux. Plus le prix est adapté à la situation actuelle du marché, plus le groupe cible pouvant s'offrir le bien est large, et plus il y a de chances de recevoir plusieurs offres. Cela renforce votre position dans les négociations et vous permet d'atteindre votre objectif de vente.

En revanche, les prix excessifs ont un effet dissuasif. Il s'avère que les biens immobiliers dont la stratégie de prix est trop ambitieuse restent souvent pendant des mois sur les portails, ne reçoivent que peu de demandes et finissent par être vendus à prix réduit, voire pas du tout. Cela réduit non seulement le produit final de la vente, mais nuit également à la perception du bien. Les personnes intéressées se demandent : « Pourquoi ce bien est-il encore disponible ? » ou soupçonnent des défauts là où il n'y en a pas. En revanche, ceux qui fixent dès le départ un prix réaliste gagnent la confiance des acheteurs et un temps précieux.

Prix de vente dans le cadre d'une estimation réaliste de la banque

De nombreux propriétaires partent du principe qu'un acheteur potentiel paiera le prix demandé s'il est prêt à le faire. Mais la réalité est plus complexe : les acheteurs qui ont besoin d'un financement externe, c'est-à-dire la grande majorité, doivent justifier le prix d'achat auprès de leur banque. C'est là qu'intervient l'évaluation immobilière interne à la banque.

Cette évaluation ne se base pas sur les attentes du propriétaire ni sur les prix proposés sur les portails en ligne, mais sur des valeurs comparatives objectives et des modèles hédoniques. Le montant n'est accepté comme base de financement que si le prix d'achat se situe dans une fourchette acceptable autour de la valeur marchande déterminée (± 10 à 15%). Toutefois, si un prix plus élevé est convenu, il en résulte un déficit de financement : la différence doit être comblée par l'acheteur sur ses propres ressources, ce qui est rarement possible dans la

réalité. Un prix irréaliste devient ainsi automatiquement un critère d'exclusion pour une grande partie des acheteurs.

En bref, le prix de vente doit correspondre à l'évaluation de la banque qui finance l'achat.

Le financement est déterminant

À première vue, les hypothèques semblent actuellement avantageuses : les hypothèques à taux fixe sur 10 ans se situent entre $1,50\%$ et $2,30\%$. Mais les banques appliquent une base de calcul tout à fait différente lors de l'examen des crédits. Elles calculent à l'aide d'un « taux d'intérêt d'équilibre », qui se situe actuellement entre $4,5\%$ et 5% . Cela signifie qu'un acheteur doit être en mesure de prouver qu'il peut se permettre l'achat du bien immobilier même avec un taux d'intérêt fictif plus élevé. À cela s'ajoute la règle selon laquelle le total des frais annuels liés au logement (intérêts, amortissement, entretien) ne doit pas dépasser un tiers du revenu brut.

Dans la pratique, cette méthode de calcul prudente signifie que même les acheteurs disposant d'un revenu solide et d'un capital propre suffisant atteignent rapidement leurs limites financières, en particulier lorsque le prix de vente est supérieur au niveau habituel du marché. Les exigences réglementaires telles que Bâle III, qui obligent les banques à restreindre l'octroi de crédits, aggravent encore la situation. Tout propriétaire qui fixe un prix supérieur au cadre financier disponible risque de voir même les acheteurs sérieux échouer dans leur projet de financement, un obstacle souvent sous-estimé.

Comment les établissements de crédit calculent la capacité financière

Structure de financement

Prix d'achat ou base de prêt hypothécaire Banque	1'000'000 CHF
1. hypothèque (65%)	650'000 CHF
2. hypothèque (15%)	150'000 CHF

Coûts annuels

Taux hypothécaire 5%	40'000 CHF
Amortissements ¹	10'000 CHF
Frais annexes et entretien ²	10'000 CHF
Coût total	60'000 CHF
Revenu total	190'000 CHF
Charge	32%

1. Amortissement de la deuxième hypothèque dans un délai de 15 ans

2. 1% de la valeur vénale

3. Une charge maximale de 33,3% est supportable.

Source : Banques, VZ

Check-list : comment déterminer le prix de vente optimal de votre bien immobilier

- ☐ **Obtenir une évaluation professionnelle**
Faites évaluer votre bien immobilier de manière objective, idéalement à l'aide de modèles d'évaluation modernes (hédoniques) combinés à une connaissance approfondie du marché local.

Réfléchir à la faisabilité financière

Lors de la fixation du prix, tenez compte des limites de solvabilité des acheteurs potentiels, y compris un taux d'intérêt de 5"%" et les exigences en matière de fonds propres.

- ☐ **Choisissez un prix négociable**
Visez un prix proche de la valeur marchande acceptée par les banques afin de faciliter le financement.
- ☐ **Observez les signaux du marché**
Analysez les offres comparables dans votre région et prêtez attention à la durée de commercialisation et à l'évolution des prix.
- ☐ **Commercialiser de manière stratégique**
Un prix équitable augmente la visibilité, génère davantage de visites et permet une véritable concurrence, au lieu de négociations individuelles laborieuses.
- ☐ **Éliminez toute émotion, privilégiez l'objectivité**
Évitez les suppléments de prix basés sur l'attachement émotionnel. Le marché paie pour l'emplacement, l'état et la taille, pas pour des souvenirs personnels.

Conclusion : un prix réaliste n'est pas un compromis

Un prix conforme au marché n'est pas un signe de sous-évaluation, mais un outil de vente. Il génère une demande plus importante, de meilleures possibilités de financement et une conclusion nettement plus rapide. Dans un contexte où les banques agissent avec prudence et où les acheteurs comparent de manière plus critique, un prix fixé de manière objective est la base du succès. Fixer un prix trop élevé ne fait pas que retarder la vente, cela la met en péril.

Par conséquent : fixez un prix réaliste. Commercialisez de manière avisée. Vendez avec succès.

! Conseil

Utilisez notre outil d'évaluation gratuit ou faites appel à nos experts pour obtenir une estimation de la valeur marchande de votre bien immobilier : une analyse neutre, factuelle et tenant compte des perspectives de financement des acheteurs potentiels.

Réservez dès maintenant une consultation gratuite



Expertise immobilière. Simple, sans engagement et gratuite.

Scannez le code ou rendez-vous sur la page :
qr.properti.ch/conseil13

Connaissez-vous la valeur marchande de votre bien immobilier ?



Calculez dès maintenant et gratuitement la valeur marchande de votre bien immobilier.

Scannez le code ou rendez-vous sur la page :
qr.properti.ch/calcul1