

Evaluations: il est nécessaire de tenir compte des banques

Christophe de Senarclens
Courtier
à la SPG



Ce n'est un secret pour personne: nous évoluons aujourd'hui dans un contexte économique incertain et changeant. Notre secteur de l'estimation et de la vente immobilière n'est, bien entendu, pas épargné par cet état de fait qui appelle à des adaptations et des modifications dans notre travail au quotidien.

La difficulté que rencontrent actuellement les personnes désireuses

de se porter acquéreurs d'un bien immobilier, aux conditions offertes sur le marché, est clairement un élément qui est fréquemment problématique. On pourrait accuser les banques d'être trop frileuses. Mais ne seraient-elles pas finalement dans leur rôle de régulatrices et de garantes d'une économie saine et équilibrée? La situation saine de la Suisse par rapport à beaucoup de ses voisins tendrait à confirmer cette thèse.

Dans tous les cas, cela nous incite, de façon désormais systématique, à tenir compte de cette réalité dans nos évaluations et dans les prix auxquels nous conseillons nos clients de mettre leurs biens sur le marché. Les

conséquences d'une différence trop importante entre le prix proposé par les vendeurs et le montant sur lequel les banques sont prêtes à financer le bien créent généralement une sous-enchère de la part des acquéreurs, voire les découragent à formuler une offre. Cette situation prolonge ainsi le processus de vente et crée des conséquences dommageables sur le bien en vente.

Nous constatons, dans tous les cas dans le secteur de la vente d'immeubles de rendement, que l'inertie du marché nous met face à cette problématique, alors même que les clients seraient encore disposés à payer le prix des vendeurs. Ce constat se ma-

nifeste dans un marché où l'offre actuelle reste insuffisante et fixe ainsi la valeur d'échange, qui est bien entendu en deçà de la valeur de gage estimée par les banques.

L'apport supplémentaire de fonds propres qui découle de cette situation rend, la plupart du temps, impossible ou moins intéressante l'opération pour l'acheteur. Il entraîne souvent la remise sur le marché du bien avec des conséquences négatives évidentes pour le vendeur.

Nous ne pouvons donc, et nos clients non plus, ignorer cette nouvelle donne qui joue un rôle majeur et incontournable dans nos quotidiens.