



Quand les vendeurs jouent « la surenchère »

Les biens sont tellement rares sur le marché annécien que certaines transactions donnent lieu à d'âpres batailles entre les acheteurs en concurrence pour se les offrir. « On a vu des phénomènes d'enchères », confirme Corinne Desmoulins, secrétaire générale de la [FNAIM Savoie Mont Blanc](#) et gérante d'une agence immobilière à Annecy. Au lieu de négocier le prix à la baisse, certains sont donc prêts à faire une offre plus élevée pour l'emporter! « Normalement le vendeur devrait vendre au prix. Après, il a le choix de son client, note-t-elle. Si vous avez deux ou trois personnes potentielles, c'est au vendeur de

choisir à qui il vend et à nous de l'amener sur un raisonnement qui soit tangible et pas subjectif. » Par contre, à partir du moment où un engagement est pris entre un vendeur et un acheteur, « la surenchère » n'est plus possible. Mais, « tant que la décision n'est pas prise, ça arrive », observe la professionnelle annécienne. **Un tri sur le financement** Au-delà de l'enveloppe mise sur la table, le tri se fait également sur dossier. « Souvent ça passe par le financement. La probabilité que le dossier aille au bout, explique Corinne Desmoulins. Un paiement content sera toujours privilégié par

rapport à un emprunt. Et, un emprunt bancaire avec une grosse part d'apport personnel sera privilégié par rapport à un emprunt où il n'y aura que 10% d'apport. » Cette tension sur le marché immobilier annécien, où la recherche d'un bien s'apparente de plus en plus à la quête de la perle rare, pousse aussi certains acquéreurs à prendre des décisions dans la « précipitation », remarque la secrétaire générale de la [FNAIM Savoie Mont Blanc](#). ■