

VOUS VOULEZ ACHETER ? LES CINQ PHRASES À NE PAS DIRE !

Lors d'un achat immobilier, certaines phrases anodines peuvent vous trahir. Elles soulignent votre intérêt et vous déforcent dans votre négociation ultérieure. Paroles que votre interlocuteur ne manquera pas de remarquer et d'utiliser à son avantage, et ce d'autant plus s'il est un professionnel de l'immobilier. Acheteurs et investisseurs, voici donc les phrases à ne pas dire lors de vos prochaines visites.

1. « Mes amis/ma famille habite(nt) le quartier »

Cette phrase traduit une valeur de convenance trop souvent méconnue des non-initiés. Celle-ci est distincte de la valeur vénale moyenne en ce sens que l'acheteur est motivé par une convenance ou un intérêt particuliers, donc propres à lui seul, qui en induit une valeur supérieure à ses yeux. Le fait que votre belle-maman habite la même rue facilite grandement la garde des enfants après l'école et a une valeur certaine à vos yeux. Le fait que votre meilleur ami(e) habite le quartier peut vous être particulièrement appréciable. D'autres phrases du même type sont à éviter: « Mon fils va à l'école à côté », « J'habite déjà le quartier », « Je travaille à proximité », etc.

2. « Je voudrais mesurer la place pour mon divan/ma garde-robe »

Il ne s'agit pas ici de la valeur de convenance mais du fait que vous vous projetez déjà partiellement dans le bien. C'est un signal d'achat clair pour tout vendeur professionnel: vous êtes en train de vous approprier le bien. Les vendeurs de bijoux ou de voitures l'ont compris depuis longtemps: « Essayez-le » est loin d'être innocent. En essayant le bien, vous l'adoptez. Difficile de vous en séparer ensuite. L'« expérimenter » vous fera vivre des émotions et franchir une étape dans la décision d'achat. Par ailleurs, réfléchir à l'emplacement de vos meubles vous permet également de ne pas faire d'erreur et vous rassure. C'est sécurisant et donc engageant. Il en va de même si vous dites: « Je voudrais revenir avec un entrepreneur/architecte ».

3. « Je viens de rater l'achat d'une maison/un appartement »

Encore une phrase qui vous dessert. Le vendeur perçoit votre urgence à conclure. Vous ne voudriez pas « reproduire votre échec ». Il vous sent sous pression et va l'utiliser à son profit. Pour signer au plus vite, vous êtes prêt à y mettre le prix, et ne laisser la chance à aucun autre. Votre offre est conduite par l'émotion et en est d'autant moins rationnelle. Ainsi, il n'est pas rare de voir une offre de ce type largement supérieure aux offres concurrentes, voire plus élevée que la valeur vénale du bien! Un vendeur averti le sait. Ce sentiment d'urgence est présent également dans la phrase « Je viens de vendre ma maison ». Celle-ci vous déforcera d'autant plus qu'elle se combine avec l'aisance financière, notre point suivant.

Trop en dire lors de visites peut se retourner contre vous dans la négociation.

4. « Je n'ai pas besoin de crédit »

Enorgueilli de votre pouvoir d'achat et pensant rassurer le vendeur, vous pensez utile de lui dire que vous n'avez pas besoin de contracter un crédit hypothécaire. Vous êtes le candidat idéal. Loin s'en faut. Contrairement aux idées reçues, un vendeur privilégie une offre supérieure avec condition suspensive d'octroi de crédit à une autre sans condition mais moindre. En d'autres termes, il préfère par exemple attendre quatre semaines pour l'octroi du crédit mais obtenir 10.000 euros de plus. Par contre, en lui donnant cette information, il sait que vous êtes capable de proposer plus et que vous le ferez vraisemblablement. Il en va de même avec des réflexions telles que « Je n'ai besoin que d'un petit crédit » ou « J'ai déjà plusieurs biens ».

5. « J'ai un chien »

Ces quelques mots révèlent une valeur de convenance, non plus liée à la localisation,

mais aux caractéristiques intrinsèques du bien. Un propriétaire de chien a un intérêt tout particulier pour un rez-de-chaussée avec jardin, bien au-delà de sa valeur vénale. Au même titre qu'un grand garage-box fermé intéresse un propriétaire de moto ou un indépendant avec une camionnette remplie de matériel, qu'une entrée séparée intéresse fortement quelqu'un exerçant une profession libérale, qu'un fumeur valorise un balcon, etc. Toutes ces phrases dévoilent vos besoins ou vos envies. Elles valorisent les caractéristiques du bien qui y répondent et en font d'autant plus monter le prix.

Mais attention, **a contrario, le silence n'est pas non plus la solution**. Un visiteur qui se tait mais qui passe du temps dans le bien est forcément intéressé aux yeux d'un vendeur expert. Votre comportement trahit dans ce cas votre silence. Vos regards entre époux ou votre examen du bien en disent long sur vos intentions.

En conclusion, trop en dire lors de visites peut se retourner contre vous dans la négociation. Toutefois, veillez à ne pas vous montrer trop distant! L'art réside dans le fait de ne pas vous dévoiler tout en développant un contact convivial avec le vendeur. ©

EVELYNE GIENEN,
*Economiste immobilier,
Metreccarre*

