

PROFIL

Immobilier, quel acheteur êtes-vous ?

Il existe en immobilier quatre profils types d'acheteurs. Chacun a ses avantages mais aussi ses limites. En avoir conscience permet de les dépasser et de mieux négocier pour conclure.

Analytique

Rationnel et calme, voire introverti, vous êtes réfléchi et précis. Vous étudiez le marché immobilier (prix au mètre carré, rendement) et les biens que vous convoitez. Vous attendez ainsi du vendeur qu'il vous transmette toutes des informations exhaustives (procès-verbaux des assemblées générales, décomptes des charges, etc.). Hélas, peu de propriétaires disposent de dossiers complets; contrairement à vous. N'attendez pas des autres qu'ils soient comme vous (moins de 15% de la population) au risque de perdre la bonne affaire. La prudence, voire la peur de faire une erreur, vous empêche de vous décider rapidement. Osez faire une offre sans avoir tous les éléments. Elle sera de toute façon nulle car viciée en cas d'information essentielle erronée ou manquante. Demandez conseil à votre notaire pour l'offre qui doit cependant rester simple pour ne pas effrayer le vendeur. Enfin, ne soyez pas trop intransigeant dans vos rapports avec ce dernier qui appréciera souvent une communication avenante.

Entreprenant

Rationnel et plutôt extraverti, sûr de vous, direct et réactif, vous êtes rapide à l'achat. Vous n'avez pas le temps d'attendre l'avis de votre partenaire pour vous décider. Vous savez ce que vous faites et n'en doutez pas. Cette rapidité d'action vous fait décrocher les affaires avant les autres. Néanmoins, votre empressement et votre manque d'écoute peuvent déranger et froisser des propriétaires plus traditionnels. Ménagez vos ardeurs dans ce cas pour ne pas perdre l'affaire. Réaliste, vous êtes également rapide à la négociation. Mais un vendeur plus fébrile pourrait se dire qu'il est lésé face à une négociation si brève et vouloir se rétracter. La psychologie n'est pas votre fort mais votre enthousiasme est votre atout. Soyez conscient que peu de gens sont



EVELYNE GIELEN
ÉCONOMISTE IMMOBILIER,
METRECARRE

Prendre conscience de son profil permet de dépasser ses limites et de mieux négocier pour conclure.

comme vous (moins de 20% de la population). Adoptez votre débit de parole à votre interlocuteur et ne soyez pas trop agité ni trop directif.

Relationnel

Extraverti, humain, jovial, spontané et communicatif, vous êtes un as de la créativité en matière de négociation. Votre style plaira à beaucoup de propriétaires. Toutefois, sans en être conscient, vous changez assez vite d'avis. Ne faites donc pas trop spontanément une offre car elle est engageante et vous créera des soucis en cas de rétractation. Retenez que vous pourriez être séduit par un autre bien le lendemain. A contrario, une fois que vous avez fait une offre, évitez de regarder les nouveaux biens arrivants. Ne tentez pas le diable. Abstenez-vous également de trop en parler avec vos nombreuses connaissances. Vous aurez autant d'avis différents et commencerez à douter de votre choix. Enfin, ne vous attachez pas trop à la présentation vestimentaire du vendeur qui ne sera certainement pas aussi stylé que vous. Adoptez, au contraire, un style plus neutre pour le mettre à l'aise. Restez charmant comme à votre habitude.

Conservateur

Calme, voire parfois introverti, vous êtes courtis. Attaché aux traditions et aux valeurs transmises, le passé vous rassure et le futur peut vous insécuriser. Vous n'aimez pas le changement et encore moins déménager. Cela ne vous incite pas à chercher une nouvelle maison ou un nouvel appartement. C'est souvent votre partenaire qui souhaite bouger. Vous appréhendez ce que cela implique et freinez des quatre fers. Mais bienveillant, vous craquerez le plus souvent pour lui faire plaisir. Essayez donc de ne pas penser au déménagement et négociez d'emblée avec votre moitié qu'il ou elle prenne totalement en charge cet aspect. Cela vous libérera l'esprit. Fiable de nature, votre profil rassurera souvent le vendeur mais veillez à ne pas différer votre décision. A force de tergiverser, vous risquez de rater le bien. Or, aujourd'hui, le marché immobilier est dynamique. ©