

Vendre vite, c'est vendre bien

En immobilier, comme dans d'autres secteurs, bien des choses ont changé ces dernières années, pour ne pas dire ces derniers mois. Tout s'accélère. Si avant on prenait son temps pour l'achat d'une vie, aujourd'hui « prendre son temps » est synonyme de « rater des affaires ».

A LA VENTE

En tant que propriétaire vendeur, on pense souvent que pour bien vendre sa maison ou son appartement, il ne faut pas être pressé. Or c'est tout le contraire. En immobilier, vendre vite, c'est souvent bien vendre. La période en or pour vendre est de quatre à six semaines suivant la mise du bien sur le marché. Si cette période s'allonge en tant de crise, il est impératif de ne pas la tirer trop en longueur pour ne pas brûler



■ METRECARRE REAL ESTATE

(jargon professionnel pour « griller ») son bien. Acheter un bien est devenu étonnement devenu laborieux avec internet. Là où il y a quelques années encore, on surfait avec agilité sur la toile, on peut dire que de

nos jours on rame pour trouver la maison de ses rêves. Trop d'annonces tuent les annonces : avec 50 biens à vendre par page et des pages de biens à vendre, on est très vite découragé. On met de côté ses recherches, puis on y revient, ensuite déçu on s'en éloigne, etc. On cherche l'affaire mais on ne la repère pas dans la masse. Et quand on la trouve, on a peur de s'engager. On hésite et elle nous passe sous le nez.

TROP BEAU POUR ÊTRE VRAI

C'est un peu comme en amour. Quand on est célibataire, on rêve de trouver la perle rare. Et le jour où on la trouve, on se dit qu'il y a peut-être mieux et que l'on devrait chercher encore. Et puis à force de chercher, on reste seul. Conclusion, une fois que vous trouvez, faites-vous confiance et ne remettez pas tout en question. Allez de l'avant, avant que quelqu'un d'autres fasse une offre ou ne surenchérisse. Soyez au taquet : plus vite vous concluez l'offre, moins vous risquez que l'on surenchérisse sur la vôtre. ■

EVELYNE GIJLEN