

8 fois sur 10, c'est Madame qui décide

De nos jours, prix immobiliers élevés et accessibilité restreinte au crédit hypothécaire rendent le rêve de la maison 4 façades ou du grand appartement inaccessible pour de nombreux jeunes. La très grande majorité des couples ne peuvent s'offrir le foyer qu'ils imaginaient. Face à cette cruelle réalité, ils doivent à contrecœur « se rabattre » sur des biens abordables mais hélas souvent décevant à leurs yeux. Face à ce revers, Monsieur fera un maximum pour combler les volontés de Madame. Il aura d'autant plus tendance à la laisser choisir. Il ne se sentira pas le courage d'aller contre son avis. Voulant la rendre heureuse, il aura d'autant moins envie d'imposer son choix. Choix qu'il risquerait s'entendre reprocher : « Tu vois, je te l'avais bien dit ! ».



Evelyne Gielen, notre experte. ■ D.R.

Sans façon.

Par ailleurs, avec la crise, le marché immobilier est passé d'un « marché vendeurs » (les vendeurs sont en position de force et les prix élevés) vers un « marché acheteurs » (les acheteurs sont en

positions de force et les prix bas). Ces derniers ont le pouvoir. Or à l'achat, contrairement à la vente, 8 à 9 fois sur 10 c'est Madame qui décide. En immobilier, comme dans de nombreux secteurs. La vente est ainsi dirigée par Monsieur et l'achat par Madame, différence de langage assurée. L'approche pragmatique et rationnelle du vendeur s'en trouve d'autant plus éloignée de l'approche émotionnelle de l'acheteuse. Difficile de toucher la cible.

Dans ce marché acheteurs, il faut donc aborder la vente dans sa dimension émotionnelle (gaieté, sérénité, amour, etc). Un levier aisé d'émotions est le visuel, ce que permet aisément internet au des photos immobilières. Quand vous prendrez des photos de votre maison à vendre, pensez à faire des photos esthétiques, lumineuses, joyeuses et harmonieuses. Idéalement demandez à votre épouse ou votre fille de vous conseiller même si ces conseils vous désorientent. ■