

Votre sourire vaut de l'argent !

On se demande souvent en immobilier combien on peut négocier. Mais il est tout aussi intéressant de savoir comment y arriver ! Et en la matière, on confond souvent négociation et marchandage. La tactique sera opposée que l'on soit acheteur ou vendeur.

MARCHANDAGE ET POSITIVISME

En tant qu'acheteur, on a tendance à énumérer en premier les défauts du bien pour en diminuer le prix. Grosse erreur stratégique. Cela énerve généralement les propriétaires et diminue vos chances de conclure. Commencez plutôt par lister ce qui vous plaît dans le bien. Cela vous valorisera auprès du propriétaire qui vous trouvera « digne » de la discussion et sera à votre écoute. Il lui sera d'autant plus difficile de refuser ensuite votre prix basé sur les



■ METRE CARRE REAL ESTATE

meilleurs aspects de son bien. Et il éprouvera des difficultés à en relever encore d'autres pour augmenter son prix.

NÉGOCIATION ET DIVERSION

En tant que vendeur, par contre, l'objectif est de s'éloigner de la discussion du prix. L'acheteur n'en aura que d'autant moins la possibilité de le

diminuer. Cette technique de « diversion » permet également de gagner du temps de réflexion car une négociation va souvent très vite, en immobilier aussi. Soyez donc créatif et préparé. Vous pourrez aborder des thèmes tels que l'obtention de crédit, le délai d'acte, le mobilier qui pourrait éventuellement intéresser l'acheteur, etc. Plus votre liste sera longue, plus vous vous éloignerez du prix. Mais n'oubliez pas de conclure !

AMABILITÉ ET PASSAGE À L'ACTE

Acheteur ou vendeur, gardez toujours à l'esprit que faire des affaires n'est pas qu'une question de prix. Qui n'a jamais acheté chez un commerçant par ce qu'il/elle est sympathique. En immo, même si les montants sont importants, c'est pareil. Nous restons humains. Et l'on aura toujours plus envie d'acheter ou de vendre à quelqu'un d'agréable. 5 à 0% d'obtenu en immobilier, c'est vite 10.000 euros de gagnés, en souriant... ■