

# Visites : écoutez aussi les critiques

Que l'on mette en vente ou en location un bien, viennent tôt ou tard les visites de candidats acheteurs ou locataires. Anodines et conviviales de prime à bord, elles sont le lieu de décisions cruciales pour l'achat ou la location. Si la publicité du bien permet d'attirer les candidats, c'est lors de la visite qu'il faudra conclure, étape la plus difficile de toute vente.

S'il y a bien une chose à laquelle on s'attend quand on fait une annonce immobilière, c'est avoir des amateurs au bout du fil ou du clavier d'ordinateur. Or en ce marché acheteurs actuel, il en va parfois tout autrement.

Faire soi-même les visites, c'est pouvoir se rendre compte du nombre de visites que l'on a. Mais quand elles se comptent sur les doigts d'une main, le stress engen-



Notre experte.

■ D.R.

dré et les risques d'erreurs sont importants. A l'opposé, avoir beaucoup de visites renforce un propriétaire. Le danger alors est de laisser filer les premiers amateurs, qui sont souvent hélas les plus offrant. Et ne parlons pas du

nombre d'annulations et de modifications d'agenda.

Les candidats arrivés à bon port, leurs réactions ou absence de réactions ne se font pas attendre. Dans ce cas de figure, tant les réactions verbales que comportementales ont leur importance. Un visiteur qui pose des questions est souvent le signe d'intérêt. Il appréciera obtenir réponse à toutes ses questions de la part du propriétaire. Le risque est de faire durer la visite trop longtemps. En immobilier, comme dans d'autres matières, « tout ce que vous direz, pourra être retenu contre vous ». Difficile de se défendre soi-même.

Un visiteur peu loquace n'est pas très bon signe. Mais devoir écouter un visiteur qui s'épanche sur tous les aspects négatifs du bien est encore plus agaçant. Pourtant, entendre les critiques de ces candidats peut se révéler intéressant. Cela permet d'objectiver le prix de vente ou le loyer. Et puis, tout commercial vous le dira, une objection est parfois le signe d'un intérêt... ■

· EVELYNE GIELEN