



## 19<sup>ème</sup> Challenge de négociation commerciale LES NEGOCIALES

### CAS ACHETEUR

Vous êtes propriétaire à Paris d'un appartement (3 pièces, environ 70m<sup>2</sup>) que vous avez acheté en 1996.

Vous avez terminé le remboursement de votre crédit il y a 6 mois.

Vous êtes muté en Province dans quelques mois.

Cette mutation entraîne une perte de salaire de 20% que vous avez acceptée en échange d'un logement de fonction dans la ville où vous prendrez vos nouvelles fonctions.

Vous vous interrogez sur la vente ou la mise en location de votre bien sachant que vous avez fait une confortable plus value exonérée de fiscalité car constituant votre résidence principale.

Vous êtes ouvert à toute solution sachant que la vente de votre appartement est pour vous la première solution que vous envisagez.

Vous demandez l'avis d'un professionnel.

**Vous exposerez les raisons pour lesquelles vous souhaitez vendre, le négociateur aura pour objectif de vous convaincre par la qualité de ses arguments qu'il serait bien plus intéressant pour vous de louer votre appartement.**