



**FONCIA** *Groupe*

**18<sup>ème</sup> Challenge de Négociation Commerciale**  
**LES NEGOCIALES**  
**CAS ACHETEUR**

Vous êtes célibataire et ingénieur informatique.

**Vous êtes devenu propriétaire pour la 1<sup>ère</sup> fois** il y a 5 ans, en achetant un appartement\* à Nancy.

(\*un appartement de 4 pièces en parfait état : double salon, 2 chambres, 1 box et une cave, situé en centre ville et bénéficiant d'un environnement boisé et agréable),

Vous venez d'accepter un poste à Marseille, vous devez être sur place à compter du 1<sup>er</sup> Juillet 2007.

Vous avez décidé de vendre votre appartement à Nancy et d'en acheter un autre à Marseille.

**Il y 2 jours vous avez rencontré le Consultant Immobilier et Financier de l'Agence FONCIA.**

Lors de ce 1<sup>er</sup> rendez-vous vous avez discuté ensemble de votre situation, de votre décision de vendre et de vos futurs projets.

A l'issue de ce 1<sup>er</sup> rendez-vous le Consultant Immobilier et Financier vous a fixé un 2<sup>nde</sup> rendez-vous, se réservant ainsi 48h pour préparer le dossier d'estimation de votre bien et ainsi être à même de vous proposer une offre de services répondant à vos attentes.



**FONCIA** *Groupe*

**A l'issue de ce 1<sup>er</sup> rendez-vous vous hésitez entre 2 possibilités :**

-Soit : confier la vente de votre bien au Consultant Immobilier et Financier de l'Agence FONCIA par la signature **d'un mandat exclusif**. En effet, vous souhaitez avoir un interlocuteur unique, ce qui est pour vous un gage de rapidité.

-Soit : vendre votre bien par vous-même si le consultant Immobilier et Financier ne vous a pas convaincu.

**2<sup>nd</sup> rendez-vous :**

Vous accepterez l'estimation que le C.I.F vous communiquera car elle correspond à la vôtre, ce n'est donc pas en fonction du prix de mise en vente de votre bien que la discussion va s'installer et encore moins au niveau des honoraires de l'agence, **la question que vous devez vous poser durant ce 2<sup>nd</sup> rendez-vous est la suivante :**

Le Consultant Immobilier et Financier parviendra-t-il à vous convaincre par la qualité de ses arguments et les services proposés, qu'il est dans l'intérêt de la concrétisation rapide de votre projet de lui faire confiance et de ce fait d'abandonner l'idée de vous occuper vous-même de la vente de votre appartement.

Saura-t-il vous rassurer par son professionnalisme et ainsi gagner votre confiance ?