



## PSYCHOLOGIE DE L'ACQUÉREUR IMMOBILIER

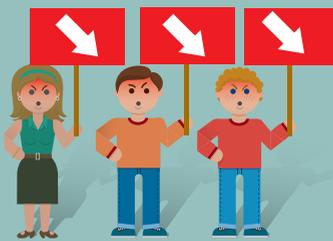
### Trois temps forts depuis 2010.

En 5 ans, l'état d'esprit des acheteurs est passé d'une logique de sur-enchère à celle d'une négociation pour finir sur un pragmatisme naturel où le seul objectif est de trouver leur futur logement.

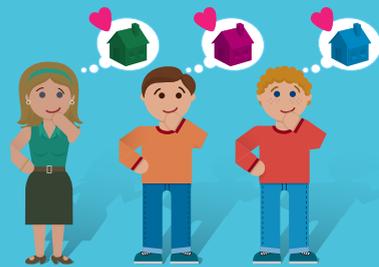
#### 2010-2011



#### 2012-2013



#### 2014-2015



- **Résigné.** Le futur acquéreur cherchait avant tout à tirer son épingle du jeu dans l'agitation ambiante marquée par une escalade des prix. Il s'agissait de devenir propriétaire avant qu'il ne soit trop tard.

- **Revendicateur.** Reprise de contrôle sur fond de crise subie : le futur acheteur revendique une baisse des prix.

- **Exigeant.** L'acheteur adopte une approche plus pragmatique et individualiste avec pour mission : **Trouver LE bon bien.**

### L'acheteur version 2015



Aujourd'hui, les candidats à l'acquisition immobilière s'affranchissent d'un contexte économique encore hésitant. Clairvoyants sur la situation actuelle, ils n'envisagent pas la hausse des taux d'intérêt ni l'augmentation des prix à court terme. Exigeants, ils prennent leur temps pour trouver LE bon bien.