



PERSONA : CLIENT VENDEUR

Nom du Persona : Nathalie Durand

Âge : 47 ans

Situation familiale : Divorcée, mère de deux adolescents

Profession : Professeure de littérature

Type de bien : Maison de 4 chambres dans un quartier résidentiel

OBJECTIFS DE VENTE

1. Vendre rapidement pour déménager plus près de son lieu de travail.
2. Obtenir le meilleur prix possible pour financer un appartement plus petit.

MOTIVATIONS

Réduire le temps de trajet quotidien.
Simplifier la gestion du logement après le départ des enfants pour leurs études.

PRÉOCCUPATIONS

1. Trouver un agent immobilier de confiance.
2. Préparer la maison pour les visites (home staging).
3. Négocier le meilleur prix de vente.

CANAUX DE COMMUNICATION PRÉFÉRÉS

1. E-mail pour les mises à jour.
2. Appels téléphoniques pour les discussions importantes.
3. Visites en personne pour les évaluations et les négociations.



PERSONA : CLIENT ACQUEREUR

Nom du Persona : Julien Martinez

Âge : 30 ans

Situation familiale : En couple, futur papa

Profession : Ingénieur en informatique

Type de bien recherché : Appartement ou petite maison avec au moins 2 chambres, proche des commodités

OBJECTIFS D'ACHAT

1. Trouver un bien adapté à l'arrivée d'un enfant.
2. Investir dans un quartier en développement.
3. Avoir des espaces verts à proximité.

PRÉOCCUPATIONS

1. Le budget et le financement.
2. La proximité des écoles et des crèches.
- 3 La qualité du quartier (sécurité, développement, voisinage).

MOTIVATIONS

1. Fonder une famille dans un environnement agréable.
2. Faire un investissement immobilier judicieux pour l'avenir.

CANAUX DE COMMUNICATION PRÉFÉRÉS

1. SMS pour les mises à jour rapides.
2. E-mail pour les offres et les visites.
3. Visites virtuelles pour pré-sélectionner les biens.