

# 12 RÈGLES D'OR

POUR MIEUX VENDRE





vous a donné sa propre estimation ?

Savez-vous que la valeur de votre bien va varier d'un mois à l'autre ?

Il est donc indispensable de connaître également la valeur de marché, c'est à dire, la valeur de votre bien aujourd'hui, compte tenu des autres biens «concurrents» actuellement en vente.





Si l'acheteur peut facilement se rétracter, il n'en est pas pareil pour vous ! Vous serez pieds et poings liés avec le mauvais acheteur si votre offre est mal ficelée !

Le saviez-vous ? Une erreur ? Un document obligatoire non fourni avant l'offre ? L'acheteur peut revenir à la charge lors du compromis.

Vous serez alors obligé de diminuer votre prix de vente.

Pire, s'il y a une clause suspensive mal rédigée, votre vente pourrait être bloquée de longs mois...





### La stratégie de vente

Est-ce que votre bien est à rénover?

Est-ce qu'il peut plaire à beaucoup de monde ou pas? Est-ce qu'il est entièrement rénové et tout à fait prêt à accueillir les futurs occupants?

Est-il meublé ou vide?

Toutes ces réponses vont pouvoir vous aider à mettre au point la meilleure stratégie gagnante.

Choisir une vente avec un prix élevé mais négociable ou au contraire un prix plus raisonnable mais non négociable?

Comment gérer le fait d'avoir plusieurs offres au même prix?

Comment accueillir une première offre qui serait inférieur au prix affiché?

Rien ne s'improvise!



### Mettre le bien en valeur

Votre bien risque d'être noyé dans la masse et de ne plus se voir après quelques jours de publication de l'annonce.

Il est donc essentiel de le mettre en valeur!

L'acheteur se décide en quelques secondes de visiter ou PAS votre bien.

Vous n'aurez pas de deuxième chance.

Les photos grand-angle, bien cadrées et prises sous le soleil sont essentielles, mais également la mise en scène (home-staging). Selon une étude publiée par Nodalview en 2019, cela permet de multiplier par 3,88 le nombre de candidats qui regarderont votre annonce.







Le plan (2D) est essentiel pour vos futurs acheteurs pour plusieurs raisons.

Un plan les aide à faire abstraction de la décoration et des meubles en place.

Un plan leur permet de s'approprier les lieux.

Un plan les aide à obtenir facilement des devis travaux.

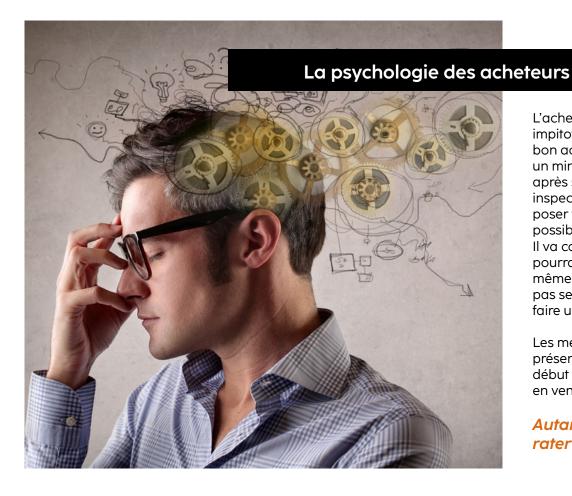
Si vous n'êtes pas en possession d'un plan de votre logement, il est possible d'en obtenir un en faisant appel à un architecte, un géomètre ou à un agent immobilier équipé pour dessiner des plans.

### Les visites virtuelles sont aujourd'hui un véritable atout pour vendre.

Elles permettent aux acheteurs, avant même de se déplacer, d'avoir une idée précise sur la disposition des pièces et leurs volumes.

Facilement accessibles sur un ordinateur. une tablette ou un téléphone, les visites virtuelles permettent de faire venir des candidats qui peut-être n'auraient pas pris la peine de se déplacer, de peur d'être déçus. Elles permettent aussi de limiter le nombre de re-visites (les candidats qui veulent visiter une 2ème fois, voir plus). Il est possible d'en obtenir une en faisant appel à un agent immobilier équipé pour créer des visites virtuelles.





L'acheteur est parfois impitoyable! Il veut faire un bon achat et se garantir un minimum de soucis après son achat. Il va donc inspecter, ausculter et poser toutes les questions possibles et inimaginables. Il va comparer ce qu'il pourra acheter avec le même budget. Il ne veut pas se tromper et il veut faire une bonne affaire.

Les meilleurs acheteurs se présentent souvent au tout début de chaque mise en vente.

Autant ne pas les rater!

0

L'acheteur qui saura payer au prix le plus fort est rare. Il faut absolument être hyperdisponible pour faire les visites aux heures où l'acheteur est lui disponible.

Rénover le bien, le financer, acheter ce bien-là plutôt qu'un autre, nombreux sont ceux qui ont peur de se lancer dans l'achat immobilier.

Les acheteurs ont besoin d'être guidés et rassurés dans leur choix.

Il faut donc du temps et de l'expérience pour leur inspirer confiance.







capacité de payer le prix à l'acte?







La plus évidente des raisons c'est qu'un intermédiaire sera neutre par rapport au bien visité.

Votre agent ne se laissera pas embarquer dans des numéros de charme des acheteurs. De plus, pendant la négociation, il restera impartial et protègera vos intérêts jusqu'à la signature de l'acte.

L'autre raison, c'est que la vente immobilière est un métier qui requiert de nombreuses compétences (évaluation juste du prix, valorisation du bien, préparation de documents comme les plans 2D ou certificat de luminosité, mise en plan d'un plan de communication multi-support, organisation des visites...). Choisir un bon agent immobilier pour gérer votre vente de A à Z se révélera un choix fructueux.

Pour choisir votre intermédiaire soyez attentif aux avis clients sur Google et aux prestations proposées, car toutes les agences n'offrent pas le même niveau de service (vidéos, plan 2D, visites virtuelles....).

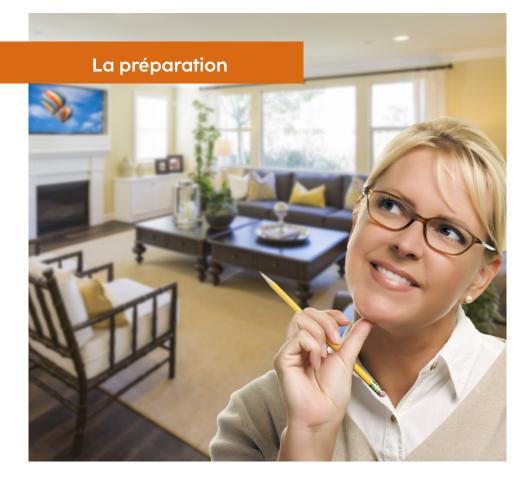
## 1/2

Quand on s'apprête à vendre, il faut faire une préparation juridique, esthétique et commerciale qui prend du temps.

## Il faut entre 1 à 4 semaines pour bien préparer une vente.

Ranger et faire des photos, retoucher les photos, dessiner les plans, créer une visite virtuelle, monter une vidéo, rédiger le texte de l'annonce.

Il faut aussi vérifier les impacts fiscaux éventuels.



### CHIFFRES CLÉS

**NOTRE EXPÉRIENCE 15 ANS** 

**BIENS VENDUS** 173

TAUX DE **NÉGOCIATION** 1,98%

**DÉLAI DE VENTE** 13 JOURS

### **AVIS DE NOS CLIENTS**





### NOS SERVICES











STAGING















### **NOTRE ÉQUIPE**



TRISTAN DEPRAUW

A votre service!





JULIE DEPRAUW

4 MAIL DE L'ASPRE 66200 CORNEILLA DEL VERCOL 04 68 07 64 55 06 13 75 25 54

WWW.DEPRAUWIMMOBILIER.FR

CONTACT@DEPRAUWIMMOBILIER.FR