

**10 ASTUCES
POUR VENDRE
VOTRE BIEN
IMMOBILIER
RAPIDEMENT
ET AU
MEILLEUR PRIX.**



1. L'estimation de votre bien est l'étape la plus importante d'un projet de vente.

L'estimation constitue le point de départ d'une vente réussie. Chaque bien est unique et exige une analyse minutieuse que seule une visite sur place permet d'effectuer. Pour être précise, tous les paramètres doivent être pris en compte (emplacement, surfaces, volumes, année et type de construction, état au moment de la vente et caractéristiques particulières).

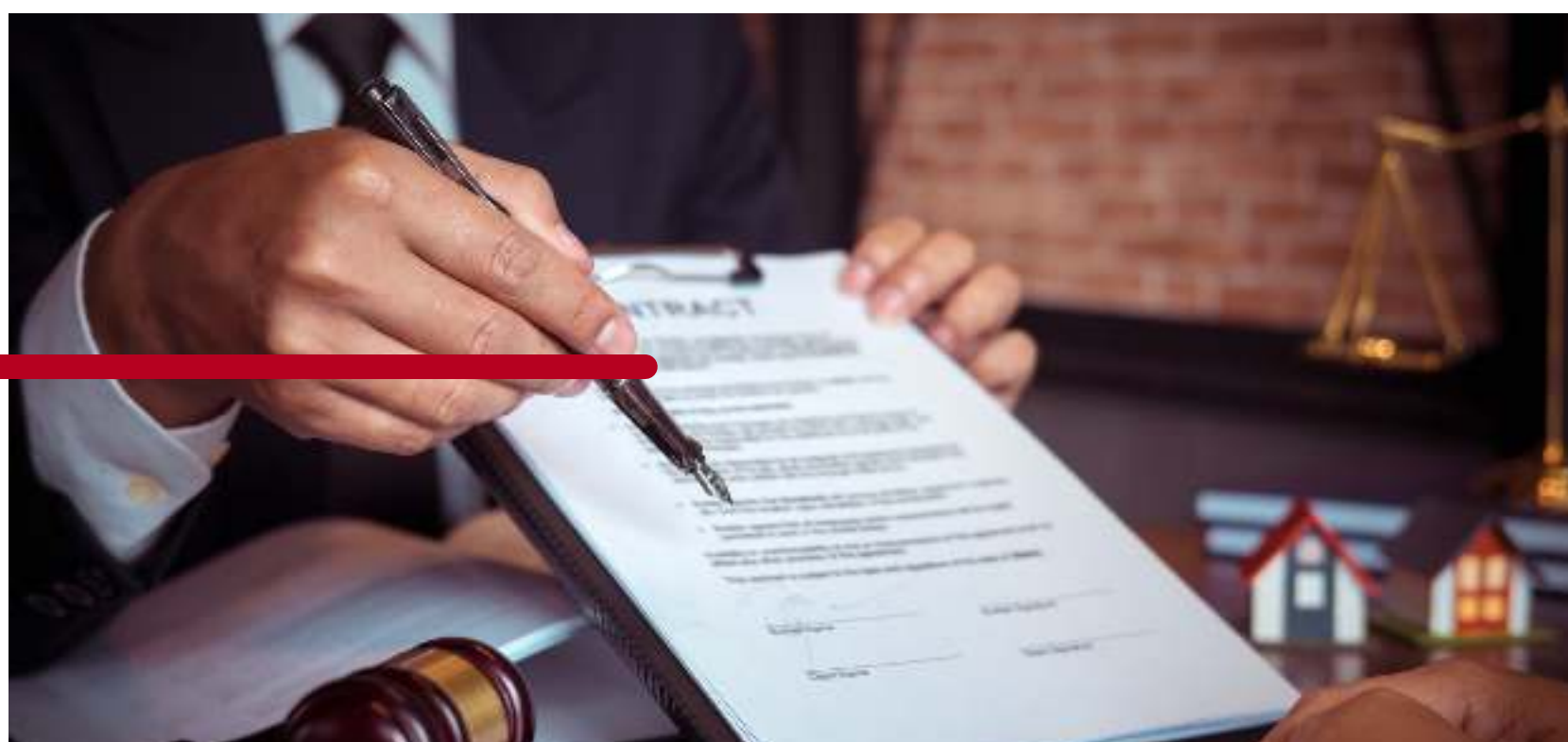


Vous devez aussi savoir que le vrai potentiel peut être dans le terrain ou dans l'agrandissement d'un bâtiment. Une expertise dans la construction est essentielle pour en connaître le potentiel exact.



Quoi qu'il arrive, avant la signature chez le notaire, le prix de vente final sera validé par la banque de l'acheteur et donc doit correspondre aux critères bancaires. L'estimation initiale doit donc absolument être faite en tenant compte de ce paramètre.

Le prix de vente correspond aussi au marché de l'offre et de la demande... ce qui requiert une connaissance et expérience approfondies du marché immobilier local. En effet, un prix juste attirera plusieurs acquéreurs et permettra de rester fort en négociation pour vendre au prix le plus élevé.



Ne vous laissez pas avoir par les prix de vente affichés sur internet. Ceux-ci ne sont jamais le reflet des prix signés chez le notaire.

En conclusion, une bonne estimation tient compte de plusieurs paramètres bancaires et de marché. Sa précision est une des clés de la mise en vente.



2. Une plaquette de vente efficace contient les informations majeures et essentielles pour déclencher les visites.

Cette plaquette doit contenir deux types d'informations majeures dont l'objectif est de donner envie aux acquéreurs de visiter votre bien :

- des textes simples
- des photos réalistes

Les textes doivent mettre en avant les points forts de votre bien, sans phrases compliquées, juste l'essentiel.



Ensuite, les photos doivent être réalistes, au risque de ne pas déclencher la visite si elles sont de mauvaise qualité ou pire, de créer une déception artificielle si elles sont trop belles. En somme, toutes les photos ne sont pas bonnes à mettre dans une plaquette de vente.

Certaines informations sont inutiles et d'autres capitales. En effet, l'essentiel est de d'attirer l'attention des acquéreurs potentiels sans les noyer, ce qui exige de mettre en avant les atouts et les points forts de votre bien de manière synthétique et ciblée.

Un courtier rompu à la pratique de la vente sait rédiger une plaquette de vente efficace.



En résumé, ne négligez pas cette étape car la plaquette de vente servira de base au dossier bancaire à transmettre à l'organisme de financement de votre futur acquéreur.



3. L'art de la photographie est essentiel pour mettre en valeur votre bien et déclencher une visite.

Il s'agit de prendre des photos sous des angles qui valorisent les espaces et les meilleures caractéristiques de votre logement tout en les reflétant de manière réaliste, ceci pour filtrer les visites et attirer les bons acquéreurs potentiels.

En effet, chaque pièce doit être prise en photo selon un angle précis pour que celui-ci corresponde à ce que l'on va voir lors de la visite et valorise chaque pièce au maximum.



L'étymologie du mot «photographie» veut dire «écriture de la lumière». Cela implique de comprendre la lumière d'une pièce pour mettre cette dernière en valeur.

N'oubliez pas que les photos des pièces techniques ne doivent pas être négligées pour la bonne constitution du dossier bancaire lors de la demande de financement par le futur acheteur.

4. Le réseau d'acheteurs potentiels est capital pour la mise en vente de votre bien.

C'est la performance et la qualité du réseau d'acheteurs potentiels qui définira le nombre de prospects réellement intéressés.

En effet, comme expliqué au point 1, afin de vendre dans les meilleures conditions il faut créer une dynamique avec plusieurs acheteurs, ce qui implique de pouvoir atteindre tous les acquéreurs potentiels dont les critères de recherche correspondent à votre bien.



Il est donc primordial de disposer d'un fichier de clients existants de qualité et d'une capacité de diffusion ciblée et extrêmement performante.

Plus vous arriverez à toucher d'acquéreurs potentiels, plus vous aurez de visites, plus vous aurez de chance de rester fort en négociation, plus vous aurez d'opportunités de vendre à un prix élevé.

5. Lors d'une visite, chaque pièce doit avoir sa propre fonction.

Un acquéreur potentiel doit voir l'immobilier, pas le mobilier.

En effet, le temps contribue à l'entassement des meubles et des objets. Il faut donc désengorger les pièces afin de préserver les volumes et ne pas laisser traîner trop d'effets personnels au risque de donner l'idée que le logement manque d'espace et de rangement. Il s'agit essentiellement de dépersonnaliser l'intérieur.

En effet, pour créer les conditions propices au coup de cœur, il faut que les visiteurs puissent se projeter.

La prise de photos par un professionnel permettra de faire le point sur chaque pièce et ranger le superflu avec un œil avisé.

Enfin, un nettoyage, des réparations mineures et quelques retouches complètent les mesures à prendre pour optimiser les visites.



6. Une visite réussie ne s'improvise pas.

Chaque visiteur est un acquéreur potentiel. Il ne faut jamais gaspiller une visite à cause d'une mauvaise connaissance du dossier.

Un acquéreur décidé à acheter a souvent déjà visité plusieurs biens et connaît les points pour lesquels il veut obtenir des réponses. Il est donc fondamental d'être informé de tout (règlement de construction, capacités de transformations, coûts pour rénover une pièce, surfaces et volumes du bien, etc).



Il est donc nécessaire de présenter le bien de manière exhaustive tout en mettant bien en avant ses atouts et ses points forts.

A cet égard, une solide expérience de vente est précieuse, car elle permet d'anticiper toutes les questions en suspens que les visiteurs pourraient avoir et d'y répondre proactivement afin que ces derniers aient tous éléments à leur disposition pour prendre une décision en connaissance de cause.

7. Une bonne négociation se déroule dans certaines conditions.

Faire en sorte d'avoir plusieurs offres est l'une de ces conditions. Comme expliqué précédemment, ceci passe par une estimation au juste prix.

Si vous confiez la vente à une agence, l'exclusivité est un atout dans la négociation, car si vous obtenez 2 offres, elle pourra négocier le prix et même envisager de le faire monter.

Toutefois, d'autres éléments y sont favorables comme par exemple faire en sorte que les acquéreurs potentiels se croisent lors des visites, renforçant ainsi le sentiment de compétition.



Ce faisant, on entame la phase de négociation dans une position de force, créant ainsi les conditions idéales pour maximiser le prix de vente final.

8. La phase de financement de l'acquéreur est cruciale pour finaliser une vente.

Environ 80% des acquéreurs potentiels qui vont seuls à la banque voient leur dossier de financement refusé par celle-ci.

Votre bien ne sera vendu que si l'acheteur en a le financement, il est donc essentiel de l'accompagner à la bonne banque.



Un dossier bancaire solide et compilé correctement donnera toutes les chances à l'obtention du financement pour votre futur acquéreur.

Il est donc essentiel de comprendre la situation financière et personnelle de chaque acquéreur et de l'accompagner dans l'obtention de son crédit hypothécaire en lui facilitant les démarches et en négociant pour lui les meilleures conditions du marché.



9. Dans le cas du choix d'une agence, l'exclusivité est un atout.

Présenter son bien plusieurs fois sur les passerelles internet est un signe clair qu'il ne se vend pas. Cela aura pour effet que les acheteurs vont penser qu'il est peut-être surévalué.



Par conséquent, en cas de négociation, détenir deux ou plusieurs offres dans la même main apportera un pouvoir de négociation évident. Si les offres sont dans 2 mains différentes, vous risquez d'être entraîné chez le notaire sans avoir obtenu le meilleur prix. Le climat de travail en sera également altéré.

C'est une évidence, mais nous tenons à souligner que de manière générale, une équipe travaille mieux ensemble et un climat de confiance doit s'installer pour optimiser le résultat!



10. La question de la commission.

Un véritable professionnel vendra votre bien au prix le plus élevé, ce qui absorbera toujours la valeur de la commission.

C'est donc un faux calcul de croire qu'économiser la commission vous fera gagner de l'argent.



Le forfait est une approche qui pourrait inciter un courtier peu intègre à considérer que la vente est terminée pour toucher sa commission. De plus, sachez qu'il y a beaucoup de faux frais liés à cette méthode.

Le choix d'une commission basée sur un pourcentage vous garantit un courtier combatif, car plus il fait monter les enchères, mieux il sera rémunéré... et vous aussi.



Conclusion

Se faire aider par un professionnel qualifié permettra de :

- vendre rapidement et au meilleur prix.
- d'absorber la commission grâce à un prix de vente optimal
- connaître parfaitement les étapes du processus de vente pour un gain de sérénité

Épargnez-vous des semaines de recherches en suivant nos conseils gratuitement.

Si vous souhaitez vous épargner des semaines de travail à appliquer point par point nos conseils, nous avons une bonne nouvelle pour vous.

On s'occupe de tout !

Ainsi vous pourrez consacrer tous vos week-ends à vos loisirs, votre famille et vos amis tout en évitant les pièges de la vente immobilière.

Prenons 15-30 minutes au téléphone afin de définir ensemble, GRATUITEMENT & SANS ENGAGEMENT, une stratégie pour vendre votre bien au meilleur prix, rapidement et en toute sécurité.

[**Cliquez ici**](#)



ESTIMATION



VENTE



CONSTRUCTION



RÉNOVATION



FINANCEMENT



INVESTISSEMENT