RÉSO IMMOBILIER

LES 12 RÈGLES D'OR POUR MIEUX VENDRE

On ne vend pas un bien tous les jours.

On peut manquer de recul ou de méthode.

Les règles qui vont suivre sont adaptées au nouveau marché immobilier et vous aideront à prendre les bonnes décisions.

1. La valeur de marché
2. Le risque juridique
3. La stratégie de vente
4. Mettre le bien en valeur
5. Les plans
6. Les visites virtuelles
7. La psychologie des acheteurs
8. Disponibilité
9. Savoir négocier
10. Eviter de brûler le bien
11. L'intermédiaire
12. La préparation

1 LA VALEUR DE MARCHÉ

Vous pensez savoir combien vaut votre bien ?

Vous avez fait une estimation en ligne ?

Un ami, un expert ou un agent immobilier 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.

2 LE RISQUE JURIDIQUE

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...

3 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 1ère offre qui serait inférieur au prix affiché ?

Rien ne s'improvise !

4 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.***

5 LES PLANS

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.

6 LES VISITES VIRTUELLES

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.

7 LA PSYCHOLOGIE DES ACHETEURS

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 !

8 DISPONIBILITÉ

L'acheteur qui saura payer au prix le plus fort est rare. Il faut absolument être hyper-disponible 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

9 SAVOIR NÉGOCIER

La négociation commerciale est un art et ne s'improvise pas.

Tout le monde sait faire visiter son bien, mais qui saura négocier les offres ?

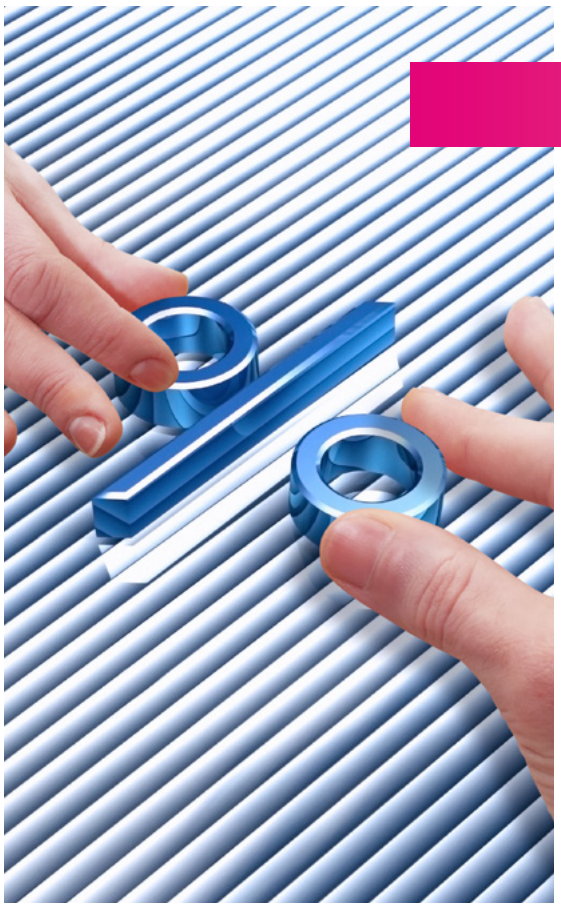
Comment gérer les multiples offres et savoir si l'acheteur aura la réelle capacité de payer le prix à l'acte ?

10 EVITER DE BRÛLER LE BIEN

Un propriétaire aura souvent tendance à surévaluer le prix de vente de départ.

Pourtant, personne n'est dupe, car Internet rend la comparaison facile...

Comment savoir que l'on est en train de brûler son bien ? Vous aurez très peu de visites ou aucune visite. Les visiteurs seront peu pressés de voir votre bien. Un bien en vente qui reste sur le marché plus de 3 mois est un bien qui est en train de brûler.



11 L'INTERMÉDIAIRE

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....)

12 LA PRÉPARATION

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

EXPÉRIENCE	RECOMMANDATIONS	COLLABORATEURS	VENTES ABOUTIES
20 ANS	96%	11	700

NOTRE ÉQUIPE

Adrien

Audrey

Cécile

Dominique

Eric

Eva

Lorena

Margaux

Jennifer

Virginie

Maud

NOS SERVICES

Réalisation de vidéos

Visite virtuelle 360°

Chaîne Youtube

Reportage avec Drone

Retouches photos

Réalisation photos HDR

Réalisation plan D

Certificat luminosité

Vitrine digitale

Réseaux sociaux

Diagnostics Offerts

Nettoyage photos

Diffusion portefeuille

Multidiffusion des annonces

Simulation travaux

Panneaux à vendre

Ménage logement

Compromis agence

RÉSO Immobilier
6 Place Jean Deffaugt - 74100 Annemasse
78 rue du Bourno - 74420 Boëge
www.reso74.com