

L'IMMOBILIER EN TOUTE SIMPLICITÉ

LE GUIDE COMPLET POUR VENDRE SON BIEN IMMOBILIER

OLAGNERO  FLAVIE

IMMOBILIER

exp[®]
REALTY



flavie.olagnero@expfrance.fr

06 07 68 91 40

www.expfrance.fr



OLAGNERO  FLAVIE
I M M O B I L I E R

A propos de moi

Je suis
Flavie Olagnero

exp[®]
REALTY

Professionnelle en immobilier indépendante rattachée au réseau exp Realty. Chaque jour, j'exerce avec passion et conviction ma profession, un secteur que je connais parfaitement.

Avec ce guide, j'espère que vous trouverez des informations utiles sur tous les aspects les plus importants de la vente d'un bien immobilier. Dans ce guide offert vous trouverez notamment :

- Le processus de vente d'un bien immobilier
- Comment rendre son bien attrayant
- Une tarification stratégique de votre bien
- Un marketing efficace pour votre bien

Avec toutes les complexités du marché actuel, ce guide ne peut que compléter l'aide d'un professionnel de l'immobilier expérimenté et de confiance qui, lorsque vous déciderez de vendre, sera en mesure de vous fournir des conseils d'experts à chaque étape du processus.

Flavie Olagnero



flavie.olagnero@expfrance.fr

06 07 68 91 40

www.expfrance.fr

Les étapes du processus de vente

Savoir comment fonctionne la vente d'un bien immobilier de A à Z vous permettra de comprendre tous les tenants et aboutissants du processus de vente et ainsi de déterminer à l'avance sur quelles étapes vous devez vous concentrer pour réussir votre vente immobilière.

1 ÉVALUATION DE VOS BESOINS

2 ESTIMATION DE VOTRE BIEN

3 MISE EN PLACE D'UN PLAN MARKETING PERSONNALISÉ

4 OBTENTION DES DIAGNOSTICS

5 SIGNATURE DU MANDAT DE VENTE

6 PRÉPARATION DE VOTRE BIEN A LA VENTE

7 VISITE DU BIEN À DES ACHETEURS POTENTIELS

8 RECEPTION DES OFFRES D'ACHAT

9 VÉRIFICATION DU FINANCEMENT DES ACQUÉREURS

10 ACCEPTATION DE L'OFFRE D'ACHAT

11 NÉGOCIATION DU PRIX DE VENTE

12 SIGNATURE DU COMPROMIS DE VENTE

13 OBTENTION DU FINANCEMENT

14 SIGNATURE DE L'ACTE AUTHENTIQUE

15 REMISE DES CLÉS À L'ACQUÉREUR

Astuces et stratégies
incontournables pour
attirer les acheteurs

Lors de la présentation de votre bien, la première impression est cruciale!



Les acheteurs commencent à juger votre maison dès qu'ils la voient et préfèrent les maisons bien entretenues et propres. C'est pourquoi des améliorations peuvent augmenter le prix de vente de votre maison, et plus particulièrement si celles-ci répondent aux besoins anticipés des acheteurs.

Voici donc quelques idées qui vous aideront à présenter votre maison sous son meilleur jour et ainsi en obtenir la meilleure valeur marchande.

Sachez qu'un professionnel expérimenté de l'immobilier sait ce que les acheteurs exigeants d'aujourd'hui recherchent.

Il peut donc fournir davantage d'idées pour maximiser l'attrait de votre maison.

Parfois un petit investissement en temps et en argent peut vous donner un avantage considérable sur vos concurrents et générer une vente plus rapide à un prix plus élevé.

1 DÉPERSONNALISEZ



Supprimez les images et autres éléments spécifiques à votre famille et rangez vos éléments personnels dans des boîtes fermées afin de n'avoir que le minimum visible et laisser ainsi le visiteur se projeter facilement.

2 DÉSENCOMBRER

exp[®]
REALTY

Pour la plupart des acheteurs, les logements encombrés ont tendance à paraître plus petits et moins lumineux.

Un logement sans encombrement semble donc généralement plus lumineux et plus spacieux, voire plus propre et nécessitant moins de travail d'entretien.

De plus, les biens sans encombrement peuvent aider les acheteurs à se projeter en visualisant leurs propres idées de design, ainsi que le placement de tous leur mobilier a l'intérieur de celui-ci.



3 RÉNOVEZ

En règle générale, peu de propriétaires rénovent leur bien immobilier afin de vendre. Cependant, des rénovations mineures peuvent réellement améliorer l'impression générale de la propriété auprès des acheteurs.



exp
REALTY

LA CUISINE

Vous pouvez simplement repeindre les murs, le mobilier, changer les poignées de porte de vos différents rangements, ajouter des lumières au-dessus des différents plans de travail, changer votre ancien robinet pour un plus moderne, etc.

Les acheteurs sont sensibles à l'état de la cuisine et à son niveau de modernité.

En effet, les familles passent beaucoup de temps dans la cuisine, donc toutes les améliorations que vous pourrez y apporter auront une répercussion directe sur la valeur de votre logement.

L'un des investissements les plus faibles et les plus rentables pour la cuisine est le fait d'ajouter des rangements : très apprécié par les futurs occupants.

Etagères aux murs ou garde-manger dans un coin vide de la pièce : ce type d'investissement est peu coûteux et très efficace pour augmenter la valeur perçue aux yeux des acheteurs potentiels.

LA SALLE DE BAINS



Pour remettre au goût du jour une salle de bain vieillissante, vous pouvez repeindre les murs et le mobilier.

Pensez également à repeindre les carreaux s'il y en a.

Vous pouvez aussi investir pour changer les meubles et les fournitures de votre salle de bain afin de la moderniser et de mettre toutes les chances de votre côté lors des visites.

S'assurer de présenter une salle de bain saine et sans aucune trace d'humidité aux acheteurs potentiels.

Par conséquent, si vous n'avez pas encore installé de système de ventilation au niveau de votre salle de bain et que vous avez déjà remarqué la présence d'humidité dans cette pièce, c'est le moment d'investir dans une VMC ou une simple ventilation naturelle !

De manière générale, optez pour un bon éclairage, de grands miroirs, des installations actuelles, de nombreux rangements et des couleurs neutres.

4 RÉPARATIONS MINEURES



Pour simplement et efficacement augmenter la valeur perçue de votre bien, rien de plus efficace qu'un coup de peinture.

INTERIEUR

Cependant, attention à ne pas prendre trop de liberté dans le choix des couleurs. Des couleurs trop vives peuvent rebuter certains acheteurs potentiels.

exp[®]
REALTY

Mettez en avant vos extérieurs, réparez ou remplacez tout ce qui est endommagé ou usé.

EXTERIEUR

Tondez la pelouse, taillez les haies et enlevez les mauvaises herbes. Éliminez les objets inutiles qui pourraient encombrer l'extérieur de la maison. Nettoyez votre mobilier et enlevez ce qui est en mauvais état (valable pour un appartement si vous avez une terrasse).



Quelques conseils supplémentaires

Mettez toutes les chances de votre côté!!

1 - FAIRE BONNE IMPRESSION

La première impression des visiteurs est cruciale. Souvent, tout se joue dès qu'ils aperçoivent l'entrée principale de la maison ou de la résidence. Assurez-vous que tout est propre et en bon état, y compris la pelouse et l'aménagement paysager. Retirez les feuilles mortes et dissimulez les déchets.

2 - RENFORCER LA SÉCURITÉ

Tout accident est à éviter : des escaliers dégagés et des pièces ordonnées contribueront au bon déroulement des visites.

3 - VALORISER SOUS-SOL ET GRENIER

Le grenier, le sous-sol et les autres espaces de rangement ne doivent surtout pas être négligés. Eclairez le tout et n'hésitez pas à appliquer une couche de peinture si nécessaire.

4 - ÉLOIGNER LES ANIMAUX

Les animaux sont les meilleurs amis de l'homme. Néanmoins, tenez-les à distance : certaines personnes les redoutent ou y sont allergiques ; elles risquent d'écourter la visite en leur présence.

5 - ÉVITER L'ACHALANDAGE

Les réunions familiales ou entre amis peuvent donner aux acheteurs l'impression qu'ils vous dérangent. De la sorte, ils peuvent être portés à écouter leur visite ou à négliger des aspects importants de votre maison.

7 - ÉLIMINER TOUTE SOURCE DE DISTRACTION

Votre conseiller immobilier et l'acheteur potentiel doivent pouvoir discuter calmement si vous souhaitez obtenir les meilleurs résultats possibles. Abaissez le volume de vos appareils et éteignez le téléviseur.

6 - ACCUEILLIR LE SOLEIL

La lumière du jour optimise le charme d'une maison. Relevez les stores et tirez les rideaux ; le visiteur pourra ainsi constater combien votre maison est bien éclairée et accueillante.

8 - RÉPARER LES FUITES D'EAU

Un robinet qui fuit altère l'apparence d'une baignoire ou d'un évier et trahit une plomberie défectueuse, ce qui risque de décourager certains acheteurs.

Remédiez au problème le plus vite possible.

9 - CRÉEZ UN ENVIRONNEMENT ACCUEILLANT ET NEUTRE

Laissez les acheteurs potentiels explorer votre propriété en toute tranquillité. En étant absents lors des visites, vous permettez aux acheteurs de se projeter plus facilement dans leur futur chez-eux, sans se sentir observés ou influencés par votre présence. Assurez-vous que votre maison est bien rangée, propre et dépersonnalisée pour offrir une expérience optimale à vos visiteurs..

10 - FAITES CONFIANCE À VOTRE CONSEILLER IMMOBILIER

Engagez un conseiller immobilier de confiance pour représenter votre bien lors des visites. Votre conseiller est formé pour mettre en valeur les points forts de votre propriété et répondre aux questions des acheteurs de manière professionnelle. En vous retirant pendant les visites, vous montrez aux acheteurs que vous avez confiance en votre agent et que vous êtes prêt à leur offrir l'espace nécessaire pour évaluer la maison en toute objectivité

Comment vendre rapidement avec de nouvelles méthodes?

«Ce ne sont pas les vendeurs mais le marché qui détermine la valeur du bien»

Déterminer le **meilleur prix** pour un bien est l'un des aspects les plus difficiles mais l'un des plus **important** pour la **vente**.

Il s'agit d'un **exercice d'équilibre**. Vous ne voulez pas fixer un prix élevé qui découragerait les offres sérieuses des acheteurs très qualifiés et motivés.

Mais vous ne voulez pas non plus fixer un prix bas qui ouvrirait la voie à des offres plus basses que ce que le marché pourrait vous offrir.

Afin d'éviter ces deux situations, vous pouvez suivre **quelques conseils** :

Essayez de rester objectif.

Vous avez peut-être des objectifs financiers spécifiques pour la vente de votre logement, ou alors vous venez de faire une offre sur un autre logement qui dépend de la vente de votre bien.

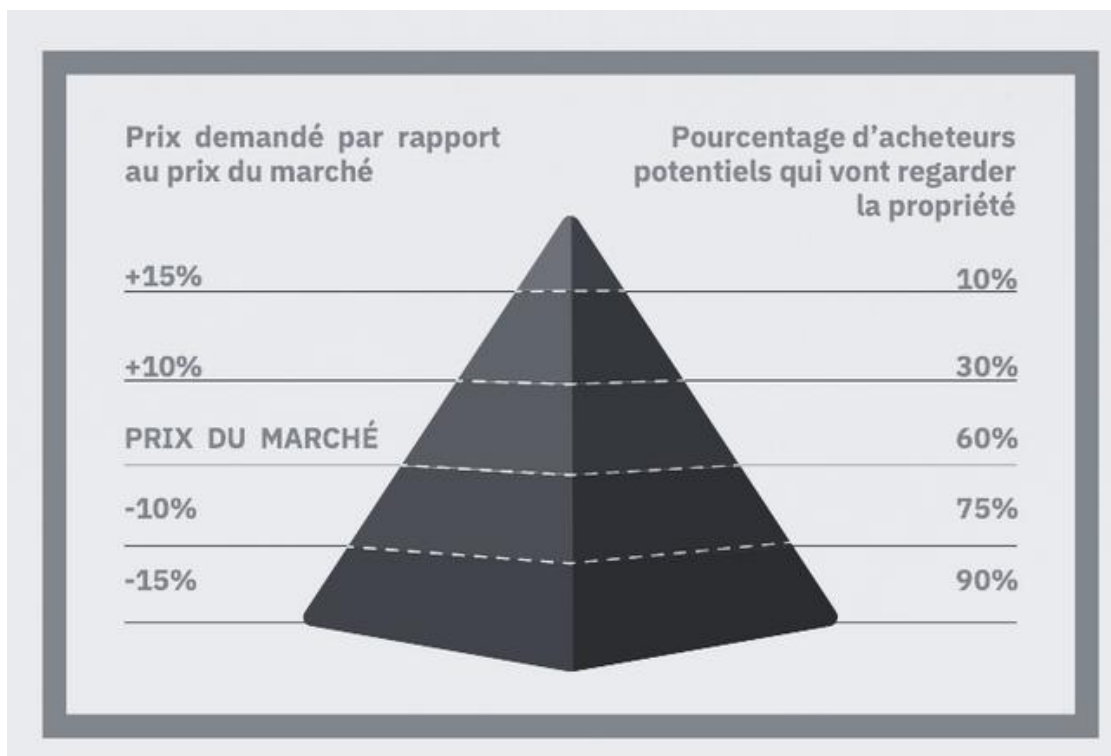
Cependant, vous n'êtes pas décisionnaire de la valeur de votre bien, c'est le marché qui détermine la valeur de celui-ci au moment de la mise en vente.

Afin de déterminer la vraie valeur marchande de votre logement, vous devez également essayer d'être objectif.

Malheureusement, le marché ne s'intéresse pas à ce que vous avez initialement payé pour votre bien, ni à combien vous devez le vendre pour acheter votre prochain logement. Vous devez mettre de côté ces aspects afin de déterminer une valeur marchande juste et cohérente par rapport au marché immobilier actuel.

“Attirez des acheteurs qui paieront une valeur marchande supérieure à la valeur marchande réelle”

La tarification de votre bien aura un impact direct sur le nombre d'acheteurs et d'offres que vous attirerez. La tarification a donc un impact fort de manière générale sur la facilité de vendre votre bien, comme illustré ci-dessous:



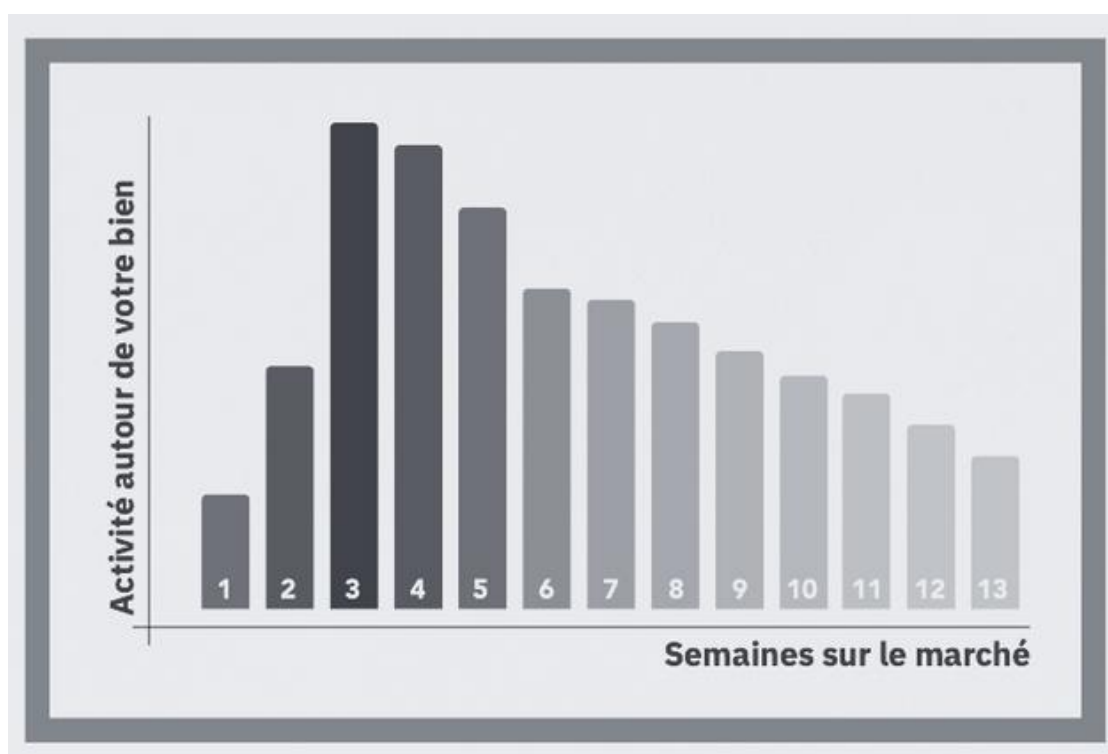
Cependant, la dynamique pour attirer les acheteurs qualifiés et motivés qui paieront une valeur marchande supérieure à la valeur marchande réelle de votre bien est un peu plus complexe. Vous avez beaucoup plus de chances d'obtenir une valeur marchande supérieure à celle de votre logement si vous vendez lors de la deuxième à la cinquième semaine suivant la mise en vente de votre bien.

En effet, à l'exception des marchés chauds, les logements suscitent généralement l'intérêt des acheteurs potentiels au cours de cette période.

En bref, le timing est crucial.

« Ne pas surévaluer le bien au moment de la mise en vente. »

La tarification de votre bien aura un impact direct sur le nombre d'acheteurs et d'offres que vous attirerez. La tarification a donc un impact fort de manière générale sur la facilité de vendre votre bien, comme illustré ci-dessous:



Au-delà de cinq semaines, votre logement sera de plus en plus considéré comme un bien qui a été rejeté par les autres acheteurs.

Par conséquent, il y aura moins de « buzz » sur le marché, moins d'offres et moins de chances que vous obteniez le prix demandé.

C'est pourquoi il est crucial de fixer le prix de votre bien correctement dès le début pour que vous puissiez obtenir et accepter une offre solide au cours de la «fenêtre d'ouverture» de deux à cinq semaines.

La stratégie consistant à surestimer le prix de votre logement au départ pour le réduire plus tard peut sembler logique à première vue, cependant, cela fonctionne rarement.

En effet, les vendeurs qui surestiment leur bien et qui réduisent ensuite le prix une ou plusieurs fois finissent souvent par obtenir un prix plus bas que la valeur marchande du bien au départ.

Voici les 3 raisons qui expliquent que cette tactique ne fonctionne pas :

- Les acheteurs ne réagiront pas à la commercialisation en ligne et hors ligne du bien si ils savent qu'elle est trop chère, vous aurez donc moins d'acheteurs potentiels et donc moins de chances de vendre.
- Moins d'agents montreront votre maison à leurs acheteurs s'ils savent qu'elle est trop chère, ce qui réduit une fois de plus les possibilités de vendre.
- Les bons acheteurs, c'est-à-dire ceux qui cherchent à acheter une maison similaire à la vôtre, peuvent même ne jamais voir votre bien car ils limiteront leur recherche à une gamme de prix plus basse que celle fixée à votre bien surévalué.

Évaluez votre bien de manière réaliste dès le départ.

Il est donc primordial d'évaluer le prix de votre bien de façon réaliste dès le début afin de coïncider avec sa fenêtre d'exposition maximale au marché et de pouvoir mieux tirer parti de l'intérêt et des émotions des acheteurs.

Si vous utilisez cette stratégie plutôt que la surévaluation, vous attirerez non seulement plus d'acheteurs, mais également les bons acheteurs : qualifiés, motivés et prêts à payer le prix fort pour votre logement au moment même de sa mise en vente.

Comment mettre en avant votre bien à vendre ?



Le marketing englobe à peu près tous les sujets abordés dans ce guide : préparation du domicile, tarification, publicité stratégique et mise en réseau.

Toutes ces activités sont entreprises **dans un seul but** :

Maximiser l'exposition de votre logement sur le marché pour augmenter le nombre de présentations et d'offres. Un professionnel de l'immobilier **expérimenté** dispose des connaissances, de l'expertise et des ressources nécessaires pour mettre en oeuvre un plan qui permettra de coordonner efficacement toutes ces activités.

Afin de maximiser l'impact de ces stratégies de préparation et de tarification, votre bien doit être exposé efficacement sur le marché par le biais de divers supports publicitaires.

Une telle exposition au marché ne générera pas seulement plus d'intérêt pour des acheteurs motivés, cela garantira également que vous vendiez votre bien au bon acheteur, c'est-à-dire un acheteur pleinement conscient de ce qu'il achète et qui sera prêt à payer le prix de votre bien immobilier.

Sachez qu'actuellement, Internet et le contact direct avec des professionnels de l'immobilier sont de loin les principales sources d'information autour de l'immobilier pour les acheteurs. Nous vous conseillons donc de faire appel à un professionnel de l'immobilier pour vendre au mieux votre bien et au meilleur prix.

Pourquoi choisir de travailler avec moi?

Expertise et suivi personnalisé

En travaillant avec moi, vous bénéficiez d'une expertise approfondie du marché immobilier local. Je m'engage à vous fournir un suivi personnalisé tout au long du

processus de vente, en vous guidant à chaque étape pour maximiser vos chances de succès.

Suivi mensuel de l'attractivité des annonces

Je m'assure que votre annonce reste compétitive en surveillant régulièrement son attractivité. En ajustant les stratégies de marketing en fonction des tendances du marché, nous maximisons l'exposition de votre bien.

Compte rendu après chaque visite

Vous resterez informé de toutes les visites grâce à des comptes rendus détaillés. Ces rapports vous permettent de suivre l'intérêt des acheteurs potentiels et de prendre des décisions éclairées pour optimiser la vente.

Accès privé au groupe WhatsApp

Pour une communication rapide et efficace, je mets en place un groupe WhatsApp exclusif pour mes clients. Vous pourrez ainsi poser vos questions, recevoir des mises à jour en temps réel et rester en contact facilement.

Vérification de la solvabilité des acquéreurs

Votre tranquillité d'esprit est ma priorité. Avant de présenter votre bien, je m'assure de la solvabilité des acquéreurs potentiels, vous évitant ainsi des pertes de temps inutiles.

Photos de qualité et vidéo de présentation du bien

Fortement attachée à chaque détail, je mets à profit mon expérience de photographe pour capturer les aspects les plus attrayants de votre propriété. Chaque cliché est soigneusement pensé pour mettre en valeur ses caractéristiques uniques, tandis que la vidéo de présentation offre une immersion totale dans votre espace. Avec une approche authentique et sans prétention, mon objectif est de susciter l'intérêt des acheteurs potentiels tout en reflétant fidèlement l'essence de votre bien immobilier.

Protection lors des visites

Votre maison mérite d'être préservée. Pour garantir son état impeccable, je veille à ce que toutes les visites se déroulent avec soin, en fournissant des protections sur chaussures pour tous les visiteurs.

Diffusion maximale de votre annonce

Votre bien sera visible par un large public grâce à une diffusion sur tous les sites immobiliers pertinents, ainsi que sur les réseaux sociaux. Cette visibilité accrue augmente vos chances de trouver rapidement un acheteur.

Collaboration inter-agence

En travaillant en collaboration avec d'autres agences immobilières, je maximise les opportunités de vente pour votre bien. Cette approche coopérative élargit encore davantage le bassin d'acheteurs potentiels.

Préparation des documents

La paperasse peut souvent être intimidante, c'est pourquoi je m'occupe de toute la préparation des documents nécessaires à la vente de votre propriété. Je veille à ce que chaque document soit correctement rempli et conforme aux réglementations en vigueur, garantissant ainsi une transaction légale et sans souci.

Suivi après-vente

Ma relation avec vous ne se termine pas à la clôture de la vente. Je reste disponible pour répondre à toutes vos questions et préoccupations, même après la conclusion de la transaction. Que ce soit pour des conseils sur l'emménagement dans votre nouveau logement ou pour des recommandations de professionnels pour des projets futurs, je suis là pour vous accompagner à chaque étape.

Réseau d'experts

Je m'appuie sur un vaste réseau d'experts de confiance dans divers domaines liés à l'immobilier. Que vous ayez besoin d'un courtier en prêts hypothécaires, d'un partenaire pour votre déménagement, d'un diagnostiqueur ou d'un entrepreneur pour des rénovations, je suis en mesure de vous mettre en relation avec des professionnels fiables pour faciliter tous les aspects de la transaction immobilière.

“L'IMMOBILIER EN TOUTE SIMPLICITÉ”



En choisissant de travailler avec moi, vous bénéficiez d'un service complet et personnalisé, visant à rendre votre expérience de vente aussi fluide et gratifiante que possible.

Si vous avez des **questions** concernant ce **guide**, concernant un **projet immobilier** ou pour obtenir une **estimation offerte** de votre bien immobilier :

Contactez-moi directement au numéro ou à l'adresse mail ci-dessous :

06 07 68 91 40

flavie.olagnero@expfrance.fr