




NEO IMMOBILIER

— vos projets en toute sérénité —

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

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...



La stratégie de vente

3

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.



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'appropriier 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





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.



L'intermédiaire

11

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 protégera 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
15 ANS

BIENS VENDUS
420

BIENS LOUÉS
80

BIENS GÉRÉS
30

AVIS CLIENTS



4,9 étoiles basées
sur 61 avis



4,9 étoiles basées sur 104 avis



5 étoiles basées
sur 19 avis



NOTRE ÉQUIPE



Laurent*



Marjorie*



Céline*



Hélène*



Maud*



Emilie

*crédit photo: Benoît Marion

NOS SERVICES les plus complets du marché



RÉALISATION
VISITE VIRTUELLE 360°



RÉALISATION
PHOTOS HDR
RETOUCHES



CERTIFICAT
LUMINOSITÉ



RÉALISATION
PLANS 2D



MEILLEUR RAPPORT
QUALITÉ/PRIX



RÉSEAUX
SOCIAUX



SIGNATURE
ÉLECTRONIQUE



ESTIMATIF
TRAVAUX



VIDÉO
CONFÉRENCE



RÉALISATION
DE VIDEOS



SIMULATION
AMEUBLEMENT



DIFFUSION
MULTI SITES



DÉBARRAS



DÉMARCHES ADMIN.
ET NOTARIALES



DIAGNOSTIC
NUMÉRIQUE



VENTE AUX
ENCHÈRES



MÉNAGE AVANT
SIGNATURE

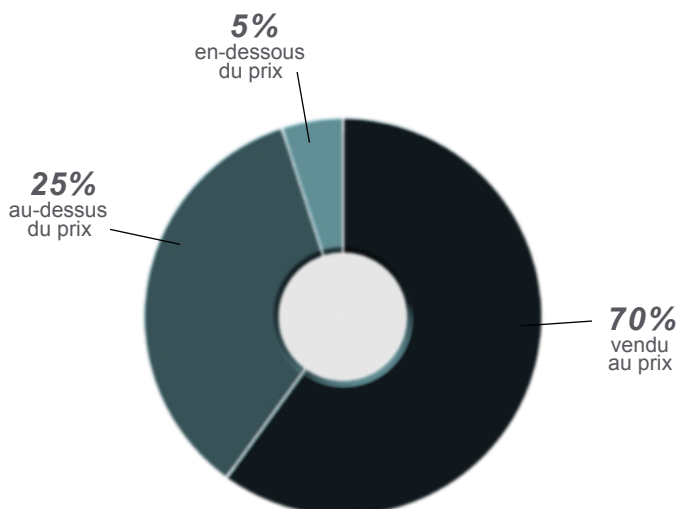


PANNEAU
A VENDRE

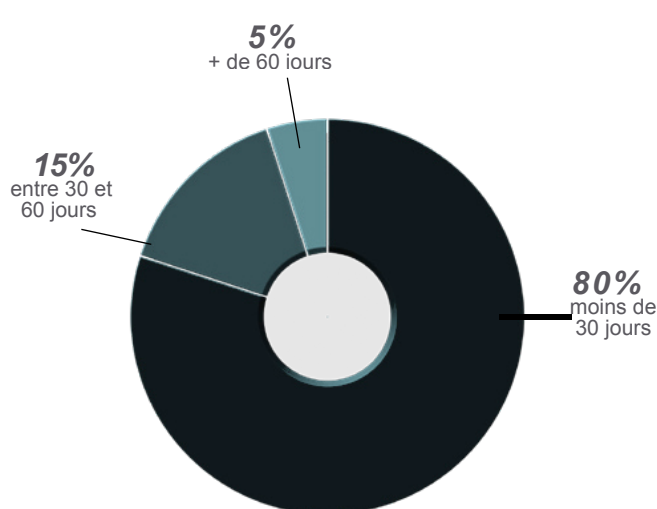


VIDER
LES LIEUX

NOS PERFORMANCES



TAUX MOYEN DE NÉGOCIATION: **1,5%**



DÉLAI MOYEN DE VENTE: **33 jours**



Neo Immobilier

37, Grande Rue • 69340 Francheville
04 78 82 07 69 • neoimmobilier69@gmail.com
www.neoimmobilier.com