



**Regardons ensemble
si c'est vraiment profitable de collaborer
avec 1 ou plusieurs agences?**



Ne pas démultiplier les agences pour augmenter vos chances de vendre

- ✓ Plus de **80%** de la clientèle d'une agence immobilière provient d'**internet**.
Alors quel est l'intérêt de répartir cette clientèle entre plusieurs intermédiaires?
- ✓ La rareté fera vendre votre bien au meilleur prix.
- ✓ **La présence de plusieurs agences va induire dans l'esprit de l'acquéreur une méfiance**
« Pourquoi le bien n'est pas encore vendu ? »
« A-t-il un défaut? »
« Est-il trop cher? »
En optant pour cette stratégie de vente,
la négociation est **inévitabile**.
- ✓ Battle entre les agences pour aller chercher une offre
au détriment de votre prix net vendeur

Cas réel d'une vente sur Marseille



AGENCE 1

Type : 1P | Surface : 45 m² | Prix : 157 000 euros

Blancarde : sur jolie cour pavée, véritable loft sur 2 niveaux. Un très bel espace de réception avec cuisine ouverte entièrement équipée, une salle de bains, un espace détente. L'esprit résolument contemporain. A voir.

**PRIX
DIFFERENT**



AGENCE 2

Type : 2P | Surface : 43 m² | Prix : 155 000 euros

Loft pour anticonformistes. Petit loft indépendant donne sur cour fleurie, en parfait état avec mezzanine, jolie cuisine équipée, salle de bains avec douche et WC, lumière zénithale et verticale. Un charme.

**ANNONCE
peu détaillée**

**SURFACES
DIFFERENTES**



AGENCE 3

Type : 2P | Surface : 42 m² | Prix : 159 000 euros

Blancarde, sur cour et au calme, cet atelier rénové donne sur cour fleurie d'un immeuble pierre de taille. L'espace est ouvert et lumineux. Les grandes fenêtres apportent beaucoup de luminosité. Comprends séjour, chambre, salle de bains, cuisine équipée, sdb et mezzanine.

**VISUELS NON
ATTRACTIFS**

**NB DE PIECES
DIFFERENTES**



**Vous venez de comprendre
l'intérêt de ne pas démultiplier les agences
Choisissez-en 2 maximum !**