



VENDRE
un bien
est une chose

Bien le VENDRE
en est
une autre ...

COMMENT VENDRE
rapidement et à un bon prix
son bien immobilier ?



Mettons-nous en situation !

« Je décide de vendre seul mon bien sur le boncoin à 250.000 € avec une marge de négociation de 10.000 € »



leboncoin [+](#) Déposer une annonce [Q](#) Rechercher

[Accueil](#) > [Ventes immobilières](#) > [Provence-Alpes-Côte d'Azur](#) > [Bouches-du-Rhône](#) > [Appartement 3 pièces 65 m²](#)



[Voir les 13 photos](#)

Appartement 3 pièces 65 m²

250 000 €





N'ayant pas le ressenti des clients à la sortie des visites (*alors que les clients n'hésiteront pas à dire ce qu'il pensent à un agent immobilier*), **vous serez dans le brouillard sur le prix** de votre bien.

Est-il correct ? Trop cher ? Pas assez élevé ?

→ Votre prix de vente est **trop haut**

- Pas d'offres
- Pas tiré profit de la force d'achat (voir diapo suivant) : acheteurs évincés (acheteurs qui ne reviendront jamais sur votre bien)
- Baisse de prix nécessaire

→ Votre prix de vente est **au prix du marché**

- les acheteurs négocient toujours !
(*impression de gagner dans l'opération d'acquisition*)
Vous vendrez donc à un prix inférieur au prix du marché...

→ Votre prix de vente est **trop bas**

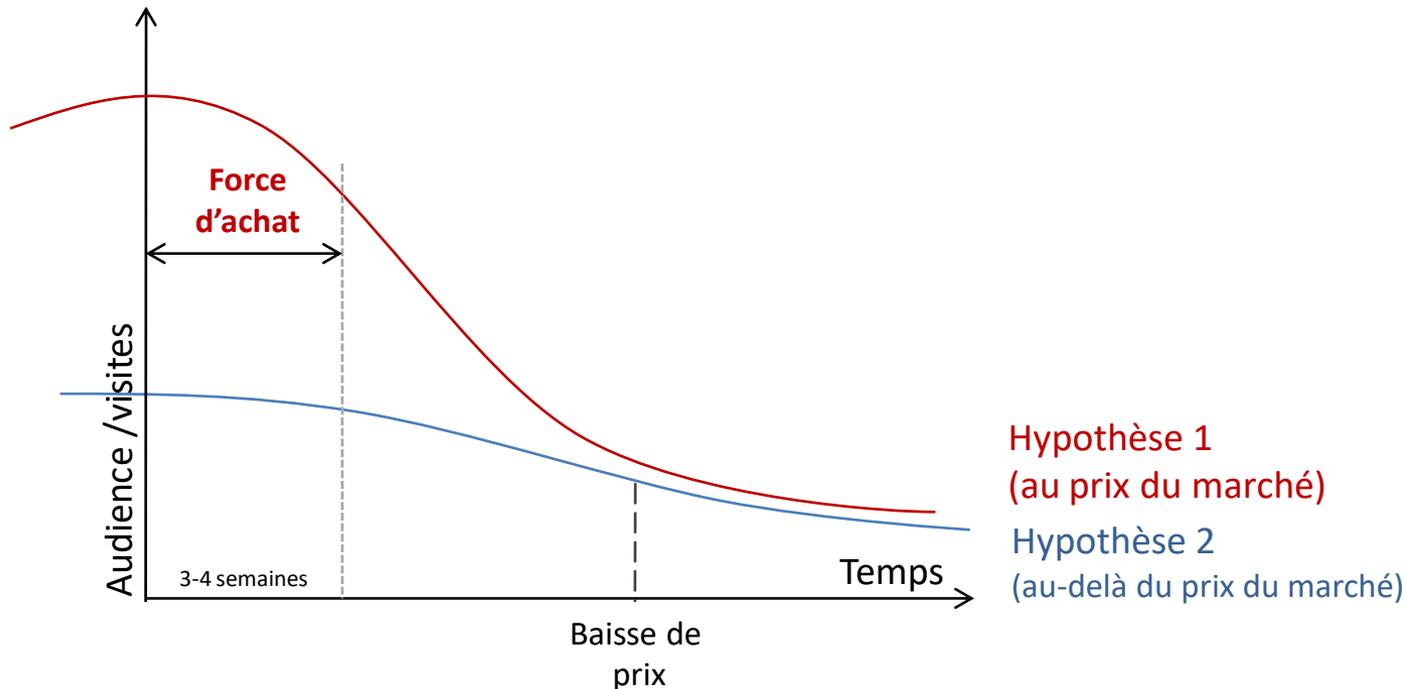
- Manque à gagner...

Conclusion : vous vendrez
mais est-ce au bon prix ?

Le CYCLE d'une MISE EN VENTE d'un bien immobilier



Il faut être au bon prix dès le début de la vente pour profiter de la force d'achat !



*Plus vous attendez, plus la probabilité de vendre à un bon prix diminue ...
du fait de la baisse de nombre d'acheteurs potentiels*



Pourquoi faut-il collaborer avec un professionnel dès la mise en vente ?

Beaucoup de particuliers souhaitent d'abord vendre seul et ensuite 65% d'entre eux font appel à un professionnel parce qu'ils n'y arrivent pas.

Si vous choisissez cette stratégie, vous risquez de faire parti **de ces 65 %** et votre bien aura trainé sur le marché du fait d'un prix trop cher ou d'un manque d'acheteurs. La vente deviendra compliquée et vous vendrez malheureusement certainement moins cher.

Les 35% restants auront vendu leur bien. Certes, mais l'ont-ils bien vendu ?

Une vente à un BON prix est étroitement lié à la concordance de 3 critères :

- force de vente (*la vôtre est partielle, limitée à celle du boncoin.fr*)
- bonne gestion du prix affiché dans le temps
- force de négociation

En tant que particulier, sans en avoir conscience vraiment, vous risquez d'accepter une offre inférieure au prix du marché.

Collaborer tout de suite avec un professionnel de la manière suivante :

(mandat semi-exclusif)

vente en direct + 1 seule agence

J'en veux 250.000 € et je me laisse une marge de négociation de 10.000 €. Cependant, j'accepte de collaborer avec un professionnel tout en gardant mon prix net vendeur.

EN DIRECT

Vous acceptez une offre
entre
240.000 € et 250.000 €

PROFESSIONNEL

Vous n'acceptez une offre
que si elle est de
240.000 €

CONCLUSION

Vous augmentez vos chances de vendre à votre prix !



Les professionnels sont mieux armés pour vendre **Leboncoin.fr ne suffit pas pour bien vendre**

- Grâce à la gratuité de ses annonces au détriment du site pap.fr, le site de mise en ligne des annonces immobilières pour les particuliers est Leboncoin.fr
 - **Visibilité limité à un seul site**

- Lors de la mise en ligne ou modification de votre annonce, pas de système d'alerte mail pour informer les clients potentiels.
 - **Votre annonce sera donc noyée dans la masse, donc un manque de visibilité notable!**

- Pas de pole position de votre annonce
 - **Manque de visibilité**

- Certains acheteurs n'iront jamais sur les sites de particuliers pour 2 raisons :
 - **Manque d'annonces et donc de choix (PAP.fr)**
 - **Peur d'acheter trop cher.. (prix souvent affiché trop haut)**
 - **Gagner en transparence en passant par un intermédiaire (responsabilité de l'agent)**



**FORCE
DE
VENTE**

VISIBILITE PLUS IMPORTANTE

- + Multidiffusion** auprès de 70 portails publicitaires dont :
Seloger.com, Leboncoin, Logic-immo, Bien ici, Paru vendu, Etre proprio, A vendre à louer, Figaro, Propriétés privées, Belles demeures etc.
 - + Clientèle de l'immobilier NEUF**
 - + Fichier clients de notre réseau** (clientèle parisienne)
 - + Clientèle étrangère** : sites internet et agences
 - + Clientèle des chasseurs d'appartements**
- + Remontée en pole position de votre annonce tous les 2 jours sur les tous les portails internet**



En confiant votre bien à une agence,
votre prix de vente net pour vous n'est pas affecté !

Pourquoi?



➤ **LE BON ACHETEUR**

Notre réseau a certainement en portefeuille ou par le biais de sa publicité multi-support un acquéreur, qui au vu de son fort intérêt pour votre bien et de son excellent profil financier, est prêt à le payer un peu plus cher, à fortiori les honoraires. Ce serait dommage de l'évincer...

➤ **FORCE DE NEGOCIATION**

Notre métier est justement la négociation, plus un négociateur sait négocier, plus ses chances de voir accepter son offre sont grandes. Arriveriez-vous à négocier le même prix ??? L'écart pourrait-être le montant des honoraires...

➤ **SAVOIR-FAIRE**

Notre expérience et nos compétences acquises pendant de nombreuses années, nous permettent de mieux vendre. 70% de la vente directe se conclut par une vente d'un professionnel...



Comme nous venons de le voir, le prix net pour vous **n'est pas ou quasiment pas affecté**, voire même amélioré dans certaines situations.

Ceci sera encore plus vrai en concluant une exclusivité :

- Les statistiques montrent que les biens sont vendus plus rapidement et à un meilleur prix (*la rareté fait le prix*)
- L'agence s'investira davantage : elle pourra dynamiser la vente de votre bien en utilisant d'autres sources de communication : réseau de chasseurs d'appartements, distribution de prospectus etc.



Si vous décidez de vendre SEUL :

→ **Vous n'aurez aucun repère !**

- Vous allez partir sur un prix de vente **aléatoire**
- Si vous avez une offre : faut-il l'accepter? La refuser ou attendre une autre plus haute?
vous accepterez ou non l'offre à **l'aveugle ou de manière approximative**
- La vente sera **passive** contrairement à l'agence dont son rôle sera de la rendre dynamique.

La probabilité d'avoir le bon client avec la bonne offre est faible vous vendrez peut être au prix du marché, ou en dessous...



VENTE DIRECTE

La probabilité que vous vendiez plus rapidement et à un bon prix sera **élevée**.

Aucune ou très faible incidence sur votre prix de vente, il peut être même **meilleur!**



VENTE AVEC UNE AGENCE



Faites sauter tous les verrous de la vente directe!

Collaborez avec un bon professionnel et vous vendrez plus vite à un bon prix.

En collaborant avec notre réseau, **VOUS RESTEZ LIBRE** d'accepter ou refuser une proposition alors pourquoi s'en priver...?