

Une VENTE IMMOBILIERE ne s'improvise pas



Voici une présentation des points essentiels
lors d'une vente d'un bien immobilier
de particulier à particulier 😊

1. La bonne attitude



➤ La majorité des propriétaires présentent leur bien mais ne se comportent pas comme des vendeurs

→ **Dès l'appel téléphonique**

Il faut déjà mettre une pression au prospect !

(exemple : si celui-ci prends rendez-vous dans 4-5 jours, mettez lui la pression :

« *vous n'avez pas la possibilité de venir avant car j'ai 3 visites avant vous* »)

→ **Grouper les visites**

Si le prospect croise d'autres acheteurs potentiels, il sait qu'il doit se décider rapidement.

(l'exemple Apple : le stock des iPhones est toujours limité à leur lancement)

Si on dit au client qu'il y a plein de stock, celui-ci va prendre son temps, réfléchir au produit, le comparer aux concurrents... c'est aussi vrai dans l'immobilier...



→ **Calibrer le temps des visites** : dans la continuité de ce qui a été dit précédemment, il faut éviter les visites qui s'éternisent...

Mais cela ne veut pas dire en aucun cas qu'on veut cacher des informations, c'est tout le contraire qu'il faut faire.

2. Des pièges tendus par les acheteurs

- Lors de la visite, le propriétaire doit se préparer au préalable à certaines questions



→ « **c'est négociable j'imagine ?!** »
(pas de blanc svp 😊)

→ « **cela fait déjà un certain temps il me semble que votre bien est vente ?!** »

Si votre bien est vraiment en vente depuis longtemps, rétorquez !

(par ex. : « en effet on l'avait mis trop cher au début, maintenant il est au bon prix, d'ailleurs on a baissé tout récemment et on constate un regain de visites ».)



→ « **pourquoi vous vendez ?** »

Il n'est pas toujours pas bon de donner la vérité...
(succession, divorce etc.)

→ **Ne subissez pas les questions** car c'est un moyen pour l'acheteur de pouvoir négocier le prix de votre bien. Prenez le contrôle de la visite, anticiper les questions, n'attendez pas qu'elles arrivent...

3. Le client doit se sentir chez lui, pas chez vous!



➤ Il est important que votre bien soit présenter à la vente avec une certaine neutralité.

→ **Eviter le bazar**

Un bien mal rangé ou encombré n'aide pas au client à se projeter dans celui-ci. Et souvent cela est accompagné de défauts pas forcément visible (une plainte décollée, un carreau ébréché caché sous un tapis, etc.)

>> *négociation probable pour éviter les mauvaises surprises*

→ **Home staging parfois nécessaire**



- mur de couleur spécifique : rose bonbon, jaune poussin
- ambiance tristoune : seules couleurs utilisées blanc et gris
- lambris en bois au plafond : vieillot, cache misère, amiante dissimulée ?

→ **Décoration trop moderne**

Cela peut être beau pour vous mais ambiance trop froide pour d'autres.

(corniche avec éclairage led dissimulée multi-couleur : cela n'est pas au goût de tout le monde)



4. Dossier complet et transparence



➤ Trop souvent il manque des informations, plus le dossier sera exhaustif, plus le client pourra se décider rapidement et on sait tous que le temps joue contre le vendeur.

→ **Diagnostics réalisés dès la mis en vente** (ou mis à jour)
→ **Documents nécessaires** à l'établissement d'une signature (PV, appels de fond, taxe foncière, etc.). Prêt !

→ **Plan de l'appartement**

Élément indispensable pour que les clients puissent se projeter.

(exemple : placement du piano, du canapé ou autre mobilier auquel l'acheteur y est attaché ; déplacement d'une cloison etc.)



→ **Bien qui nécessite des travaux**

Faites appel à des entrepreneurs pour avoir des devis à présenter au client car ce dernier n'a pas forcément une idée précise du coût des travaux.

→ **Transparence**

N'épargnez aucune information importante, pas de réponses approximatives, donnez le maximum d'informations surtout sur les points sombres (dégâts des eaux, de copropriété etc.)

5. Annonce attractive de votre bien



➤ les visuels sont assez bien dans l'ensemble mais peuvent être améliorés.

→ **Photos trop sombres ou pièces éclairées**

Peut-être que le mauvais jour a été choisi, choisissez un jour de grand beau temps et la bonne heure en fonction de l'expo. (les appareil photo classiques ou smartphone ont tendance à assombrir les pièces : photoshop peut corriger cela mais encore faut-il avoir ce logiciel? 😊)

→ **Utiliser le grand angle pour les prises de vue**

Sur les annonces, j'ai souvent trouvé cette impression de pièces, terrasses... plus petites que dans la réalité.

→ **Faites appel à un photographe professionnel spécialisé dans l'immobilier**

LIGHTSHOP est un réseau de professionnels sur toute la France.

*Les acheteurs dépensent environ 60 % de leur temps sur les photos,
20 % sur la description du bien.*

6. Ne vous transposez pas en professionnel de l'immobilier.



➤ **Visibilité partielle liée à un seul site Leboncoin**

Un professionnel aura toujours une meilleure force de vente, C'est pourquoi celui-ci arrive à vendre au prix des biens qui sont déjà sur le marché de particulier à particulier.

➤ **Force de négociation**

Bien négocier s'apprend et ce n'est pas quelque chose complètement innée comme on pourrait le penser.

➤ **C'est en forgeant qu'on devient forgeron**

En pratiquant la vente immobilière au quotidien, on acquiert des compétences, de l'expérience et lors d'une vente cela aura un impact sur le nombre de visites, le montant de l'offre d'achat reçue. etc. De plus une vente tient souvent à un seul acheteur alors il faut être performant.

Document réalisé par
Benoit SAUVIN

06 72 87 77 48

bsauvin.info@gmail.com