

CONSEILS ET
ASTUCES POUR
VENDRE VOTRE
BIEN

COMMENT RÉDIGER UN TEXTE D'ANNONCE EFFICACE POUR VOTRE BIEN IMMOBLIER ?

Découvrez mes conseils et astuces pour
rédiger votre annonce immobilière

MICHAEL BERTONECHE

"Auteur du site vendre-son-bien.fr"

Conseil numéro 1 - L'atout majeur de votre bien d'abord !

C'est la première chose que les acheteurs liront quand ils découvriront votre annonce. Mettez-le au tout début de votre texte afin de capter leur attention et leur donner envie de lire la suite.

Exemples:

« Villa provençale lumineuse »

« Appartement spacieux et calme, sans vis-à-vis »

« Maison familiale avec vue mer »

Les informations sur la localisation du bien et son environnement. Ce sont les autres éléments dont les particuliers ont absolument besoin pour décider de visiter ou non votre bien.

Dans les grandes villes, indiquez la proximité des transports en commun (par exemple : à 5 minutes du tram Stalingrad, en face du Parking Galin...)

Dans les petites communes, donnez le temps de transport pour rejoindre la grande ville la plus proche (par exemple : à 20 minutes en voiture de Bordeaux).

Mentionnez les roades, les autoroutes, les gares et les aéroports. Décrivez le quartier si c'est un point positif (résidentiel, calme, tranquille). Indiquez la proximité des commerces, restaurants et services médicaux (médecins, hôpitaux, cliniques, etc.)

Mettez en avant la qualité des écoles de votre secteur. Pour les familles avec enfants, la sectorisation est un critère très important dans le choix du logement.

Si les écoles, collèges et lycées à proximité du bien que vous vendez sont réputés pour leur qualité, faites-le savoir aux internautes.



Décrivez le logement et ses caractéristiques.

Voici les points indispensables à évoquer dans le texte de votre annonce à propos du bien :

- L'étage pour les immeubles, la présence d'un ascenseur, le nombre d'étages pour les maisons.
- Les surfaces annexes et dépendances (balcon, terrasse, cave, grenier, garage, parking, cabane de jardin, etc.)
- Une place de stationnement en ville.
- Le système de chauffage : collectif, pompe à chaleur, chaudière gaz à condensation, chaudière bois, poêle à granulés, etc.
- Le type d'isolation dont dispose votre logement ? Y a-t-il du double-vitrage ?
- La présence d'une cheminée ou d'un poêle à bois.
- Une bonne exposition (ouest, sud ou est).
- L'absence de vis-à-vis.
- Le nombre de chambres, de salles de bains (ou salles d'eau) et de W.-C. séparés.
- La présence de rangements (penderies, placards, dressing...)
- Pour les maisons avec jardin, la taille du terrain, s'il est clos ou non, arboré ou pas.
- L'année de construction, que votre logement soit ancien ou récent
- Les charges de copropriété et les charges locales.
- Connexion Internet performante (fibre optique, ADSL, etc.)

CONSEIL NUMÉRO 2 - COMMENT ÉCRIRE LE TEXTE DE VOTRE ANNONCE

Des phrases courtes et simples.

Votre annonce doit être claire, concise et sobre.
Rédigez un texte sans abréviations ni superlatifs.
Utilisez des mots simples et compréhensibles par le plus grand nombre.

Ne survendez pas votre bien, vous risquez de décevoir vos visiteurs. Pour la longueur du texte, ne dépassez pas 15 lignes.

Un texte trop long risque de décourager les lecteurs.

Un texte clair et agréable à lire. Autre conseil. pas de mots en majuscules, c'est perturbant pour le lecteur et ça n'apporte aucune plus-value en matière de visibilité.

Enfin soyez vigilant à l'orthographe !

Rien n'est plus discréditant qu'un texte comportant des fautes d'accord ou de syntaxe.

N'évoquez que les points positifs de votre logement dans votre texte.

Votre bien a des défauts ?

Quel appartement ou quelle maison n'en a pas ? Une isolation imparfaite, des charges un peu élevées, une orientation nord ou encore un vis-à-vis proche... si vous évoquez ces faiblesses dans le texte de votre annonce, vous risquez de dissuader les visiteurs de se déplacer.

Une fois sur place, lors de la visite, vous aborderez avec eux en toute transparence les aspects positifs et négatifs de votre bien. Il ne leur restera qu'à faire leur choix.

CONSEIL NUMÉRO 3 - RÉDIGEZ UNE ANNONCE EN CRÉANT DES ÉMOTIONS

Les mots sont impactant, il faut trouver les mots qui vont parler et créer une émotion chez l'acheteur.

Pour vous aider à trouver les mots, réfléchissez au pourquoi avez-vous acheté ce bien ?

Quelle émotion avez-vous eu lors de votre première visite.

Ne faites pas un texte simplement descriptif mais racontez plutôt ce que vous avez vécu émotionnellement en le visitant la première fois votre bien, vous amèneront ainsi un côté plus humain à votre annonce.

Exemple de texte d'annonce :

Très belle maison en pierre entièrement rénovée

Sur la commune de Lugon et l'île du carney, proche des commodités (école, commerces) à 8 minutes de l'autoroute A10, embarquez pour une belle visite !

Dès l'entrée de cette maison de ville 169m² environ au cœur d'un petit village du Fronsadais, vous vous sentirez « comme à la maison ». Ici, le charme de la pierre mélangé aux couleurs contemporaines se conjuguent harmonieusement... l'espace semble vous tendre les bras.

Une cuisine/salle-à-manger lumineuse et spacieuse où vous imaginez déjà ces bons dîners entre amis et la convivialité d'un repas en famille vous accueille. Séparé, vous pourrez profiter du séjour chaleureux, baigné de lumière.

Côté nuit, vous découvrirez deux chambres de style épuré dont une suite parentale munie d'un grand dressing, d'une salle d'eau aux doux accords de gris et bleu ainsi qu'en trait d'union un wc (possibilité de créer une troisième chambre).

Mais on ne s'arrête pas là, vous pourrez aussi profiter d'une très belle salle de bain au couleur d'inspiration « ZEN » sa douche à l'italienne et sa simple vasque. Comme vous avez besoin de nombreux rangements, un cellier et un garage viendront vous faciliter la vie ! Pratique, vous avez dit pratique ?!

Pour votre confort, la maison est équipée d'un système de pompe à chaleur réversible.

Avant de partir, allez vous promener dans les chemins au milieu de la nature et des vignobles.

RÉDIGEZ UN TEXTE D'ANNONCE PERCUTANT

En suivant ces conseils, votre texte d'annonce sera déjà percutant.

Si vous souhaitez être accompagné dans toutes les étapes de vente de votre bien immobilier afin de vendre, rapidement au meilleur prix et en toute sérénité...

CONTACTEZ-MOI



Téléphone : 06 19 91 11 03
Mail : michael.bertoneche@iadfrance.fr