

POUR
RÉUSSIR LA
VENTE DE VOTRE
MAISON

LA MEILLEURE STRATÉGIE EN 3 ÉTAPES POUR VENDRE SA MAISON

À SAINT ANDRÉ DE CUBZAC ET SES ALENTOURS

MICHAEL BERTONECHE

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

Le guide pour VENDRE VOTRE BIEN

Comment vendre rapidement, au meilleur prix et en toute sérénité ?

Michael Bertoneche
Manager et Conseiller en immobilier
"Auteur du site vendre-son-bien.fr"

Vous avez décidé de vendre votre bien immobilier.

Félicitations, quelle belle aventure...

Si vous avez décidé de vendre votre bien immobilier, c'est sûrement parce que vous avez de nouveaux rêves et/ou de nouveaux projets...

Mais vous vous posez comme de nombreux vendeurs, beaucoup de questions. Par quoi commencer ? Dois-je vendre seul ou avec l'aide d'un professionnel de l'immobilier ? Quelle stratégie de vente utiliser ? ...etc...

Je vais dans ce guide répondre à toutes vos questions.

Comme la majorité des vendeurs, vous allez avoir trois principales attentes



VENDRE
AU MEILLEUR PRIX



VENDRE
RAPIDEMENT



VENDRE
EN TOUTE SÉRÉNITÉ



COMMENT VENDRE RAPIDEMENT, AU MEILLEUR PRIX ET EN TOUTE SÉRÉNITÉ ?

“ LA MISE EN VENTE D’UN BIEN **SANS STRATÉGIE** REVIENT À AVOIR **LA STRATÉGIE DE L’ÉCHEC** ”

Une erreur que commettent de nombreux propriétaires (ce n’est pas de leur faute car souvent peu informés ou mal conseillés) est de partir tête baissée en se disant “Je verrai bien”. Pour vendre rapidement, au meilleur prix et en toute sérénité, il faut avoir une stratégie de vente. Sans stratégie de vente, votre bien risque de rester longtemps sur le marché.

Pensez aux conséquences que cela pourrait entraîner pour vos **finances** et la réalisation de vos **projets futurs**.



Pour vendre votre bien rapidement, au meilleur prix et en toute sérénité il faut utiliser une stratégie en 3 étapes que je nomme :

3

“ LA **STRATÉGIE DES 3P** ”

LA STRATÉGIE DES "3P"



PRÉSENTATION



PROMOTION



PRIX

PRÉSENTATION :

Préparer votre maison pour attirer le maximum de clients et susciter le coup de coeur

PROMOTION :

Faire la commercialisation et la promotion de votre maison, afin qu'elle soit trouvée et vue partout (en ligne et en hors ligne) et qu'elle suscite l'intérêt des acheteurs.

PRIX :

Fixer un prix de vente en fonction du marché, qui évite «d'expirer» votre maison et de rester éternellement sur le marché



«CES **TROIS ÉLÉMENTS** SONT DÉTERMINANTS POUR
QUE NOUS ATTEIGNONS **VOS OBJECTIFS**»

VENDRE RAPIDEMENT, AU MEILLEUR PRIX ET EN TOUTE SÉRÉNITÉ

Pour vendre votre bien, rapidement, au meilleur prix et en toute sérénité, il faut avoir une **stratégie de vente**



Attention, avec une mise en vente sans **stratégie**, vous risquez d'**expirer votre bien**, c'est à dire de le rendre **moins attractif** et de lui faire perdre de sa valeur.



Pour atteindre vos objectifs, il faut utiliser une stratégie en 3 étapes

LA STRATÉGIE DES "3P"

LA STRATÉGIE DES "3P" POURQUOI ?

- Présentation** : Pour préparer votre maison et ainsi attirer le maximum de clients, éviter les négociations et susciter le coup de coeur
- Promotion** : Pour que votre bien soit trouvé et vu partout (en ligne et en hors ligne) et ainsi générer le maximum de contacts
- Prix** : Ni vous, ni moi n'établissons le prix, ce sont les acheteurs et le marché. Il faut donc fixer un prix de vente en fonction du prix du marché

L'ÉTAPE

①

PRÉSENTATION

PRÉPARER VOTRE BIEN POUR :

- ✓ ATTIRER LES MEILLEURS ACHETEURS
- ✓ FAIRE SORTIR VOTRE BIEN DU LOT
- ✓ SUSCITER UN COUP DE COEUR
- ✓ ÉVITER LES NÉGOCIATIONS

Savez vous que l'acheteur se fait une idée du bien immobilier dans les **90 premières secondes** de sa visite.

Et que 90 % des personnes sont incapables de se projeter dans un intérieur qui n'est **pas mis en situation** ?

Il est donc important de créer toutes les conditions favorables pour qu'un acheteur puisse se projeter et se sentir bien afin de provoquer l'émotion et le désir d'achat

Nous verrons dans les prochaines pages l'importance d'une mise en scène.

L'IMPORTANCE DE LA MISE EN SCÈNE



DÉCLENCHER L'ÉMOTION ET LE DÉSIR D'ACHAT



ALORS COMMENT BIEN PRÉPARER VOTRE BIEN ?

RESSOURCE EN COMPLÉMENT DU GUIDE

Pour vous aider dans votre projet de vente et bien préparer votre bien, voici quelques conseils et astuces.

«Comment faire pour susciter le coup de coeur pour mon bien ?»

J'ai créé pour vous ce guide dans lequel vous découvrirez de nombreux conseils et astuces pour séduire les visiteurs dès les premiers instants mais aussi pour éviter les négociations.

Dans ce guide vous découvrirez :

- ✓ Comment mettre en valeur votre bien
- ✓ Comment désencombrer et dépersonnaliser votre maison
- ✓ Comment réparer et réaménager votre maison
- ✓ Comment décorer sa maison pour plaire au plus grand nombre

Pour le télécharger gratuitement rendez-vous à l'adresse suivante :

www.vendre-son-bien.fr/coupdecoeur



LA MISE EN VALEUR DU BIEN

UN REPORTAGE PHOTO DE QUALITÉ
PROFESSIONNELLE C'EST **18 FOIS** PLUS DE
VUES SUR L'ANNONCE ET **3 FOIS** PLUS DE
VISITES DE VOTRE BIEN

Après seulement 8 secondes, 25% des internautes quittent la page qu'ils consultent s'ils n'ont pas eu le coup de cœur. 95 % des personnes qui consultent une annonce immobilière passent environ 20 secondes sur la toute première photo. Ensuite, seulement 76% d'entre eux regardent les autres caractéristiques de l'annonce : le prix, le texte descriptif, les photos additionnelles.



L'importance de la photographie immobilière

9 acheteurs sur 10 commencent leur recherche immobilière sur internet. C'est essentiellement grâce aux photos qu'un acheteur décide ou non de visiter un bien.

Lors de la recherche d'un acquéreur, votre bien se retrouve dans une longue liste d'annonces, parmi un grand nombre d'autres biens. L'importance de la photographie immobilière est de faire sortir votre bien du lot.

L'IMPORTANCE DE LA MISE EN VALEUR



Nous sommes chaque fois dans la même maison,
mais la mise en valeur est différente

ALORS COMMENT METTRE EN VALEUR VOTRE BIEN ?

RESSOURCE EN COMPLÉMENT DU GUIDE

Pour vous aider dans votre projet de vente et réaliser une belle mise en valeur de votre bien, voici quelques conseils et astuces.

« Comment faire de belles photos pour valoriser votre bien immobilier ? »

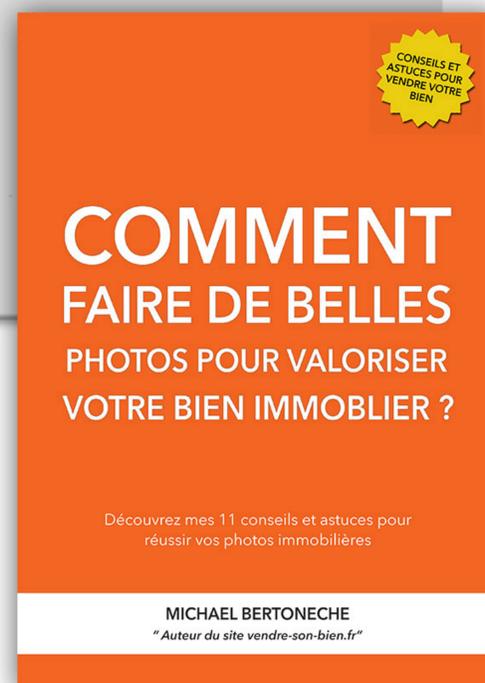
J'ai créé pour vous ce guide dans lequel vous découvrirez de nombreux conseils et astuces pour mettre en valeur votre bien et ainsi attirer plus de visiteurs et vendre plus cher.

Dans ce guide vous découvrirez :

- ✓ Comment les acheteurs font-ils leur recherche ?
- ✓ Qu'est-ce qui attire les acheteurs ?
- ✓ Comment mettre en avant votre maison par rapport aux autres biens concurrents ?

Pour le télécharger gratuitement rendez-vous à l'adresse suivante :

www.vendre-son-bien.fr/photos





Pour **vendre** son bien, il ne faut pas oublier une étape importante : **La Présentation**

Pour bien préparer votre bien, il faut désencombrer et dépersonnaliser, réparer et réaménager, puis décorer sa maison afin que celle-ci plaise au plus grand nombre et suscite le coup de **COEUR**



Mais il faut aussi

Un reportage photo de qualité professionnelle

MES CONSEILS

✓ **Ne sous-estimez pas l'étape de la préparation**. Nous devons séduire l'acheteur dans les 90 premières secondes, alors mettons toutes les chances de notre côté. N'oubliez pas non plus les petites réparations pour éviter les négociations.

✓ **Reportage photo de qualité professionnelle** : 9 acheteurs sur 10 commencent leur recherche sur internet.

C'est essentiellement grâce aux photos qu'un acheteur décide ou non de visiter un bien. Lors de la recherche d'un acquéreur, votre bien se retrouve dans une longue liste d'annonces, parmi un grand nombre d'autres biens. L'importance de la photographie immobilière est de faire sortir votre bien du lot mais aussi de vendre plus cher.

L'ÉTAPE

②

PROMOTION

GÉNÉRER DES CONTACTS

- ✓ TIRER PARTIE DES MEILLEURS CANAUX DE COMMUNICATION
- ✓ MULTIPLIER LES POINTS DE CONTACT
- ✓ QUE VOTRE BIEN SOIT TROUVÉ ET VU PARTOUT (EN LIGNE ET HORS LIGNE)

Pour mettre en avant votre bien immobilier à vendre, il existe de multiples moyens de communication plus ou moins onéreux.

Internet est un outil désormais indispensable mais il ne faut pas négliger pour autant tous les moyens classiques que vous avez pour faire savoir que vous vendez votre maison ou votre appartement.

Faisons le point sur tous ces outils qui peuvent capter l'attention des acquéreurs potentiels qui recherchent un bien comme le vôtre et comment je peux vous y aider

LES SITES D'ANNONCES IMMOBILIÈRES



«POUR VENDRE UN BIEN IL FAUT QU'IL SOIT **VU PARTOUT** ET DOIT ÊTRE UNIQUE À LA FOIS»

Internet a révolutionné en quelques années le monde de l'immobilier, aujourd'hui 9 personnes sur 10 commencent leur recherche sur internet.

Partant de ce constat vous aurez bien compris qu'il est indispensable d'être visible sur les sites leaders et sur lesquels vont les acheteurs.

Faisons un tour d'horizon des sites immobiliers leaders du marché.

PORTAILS IMMOBILIERS LEADERS

	Site uniquement pour les professionnels 5 303 000 visites / mois
	Site uniquement pour les professionnels 2 859 000 visites / mois
	Site généraliste 1 061 000 visites / mois
	Site généraliste 8 249 000 visites / mois
	Site uniquement pour les professionnels 966 000 visites / mois
	Site uniquement pour les professionnels 921 000 visites / mois
	Site généraliste 997 000 visites / mois
	Site uniquement pour les professionnels 1 300 000 visites / mois

NE VOUS PRIVEZ PAS DE PLUSIEURS MILLIERS D'EUROS DE COMMUNICATION

Comme vous avez pu le voir, la diffusion sur certains sites internet est uniquement réservée aux professionnels. Des portails comme Seloger, Logic-immo à eux seuls génèrent plusieurs dizaines de millions de visiteurs annuels, et surtout suscitent des **rendez-vous de qualité** largement supérieurs à certains sites gratuits.

Mais ces outils ont un coût, que l'on ignore parfois et qui peut se chiffrer à plusieurs milliers d'euros par mois pour un professionnel. N'utilisez pas qu'un seul moyen de communication (Le boncoin), choisissez un professionnel qui vous aidera et vous accompagnera dans le financement des moyens communication. C'est une des clés de la réussite, votre bien doit être unique et vu partout à la fois.

Pour donner le maximum de chances de réussir la vente du bien de mes clients, je finance un budget colossal dans la communication. En plus des sites leaders, je diffuse sur de très nombreux sites nationaux, régionaux et internationaux. Une chose est sûre, le bien de mes clients est vu, partout en France



expressimmobilier.net
12.fr
francesuf.net
immoannonces.com
immobilier-europe
immobilier.com
immo-locavente.com
mixannonces.com
urbicom.fr
volteannonces.com

paris-annonces.com
petites-annonces.fr.com
petites-annonces-plus.com
papad-annonce.com
singlemmo.com
tptap-annonces.com
toutes-annonces.com
web-petites-annonces.com
cible-annonces.com

expressimmobilier.net
12.fr
francesuf.net
immoannonces.com
immobilier-europe
immobilier.com
immo-locavente.com
mixannonces.com
01annonce.free.fr

annonces.fscsl.fr
annonces-zone-immobilier.com
des-petites-annonces.free.fr
eurosannonces.fr
immobilier.ville.com
pa-immobilier.com
petitesannoncesrapides.com
100logements.com
3d-immobilier.com
acheter-ou-vendre.com
achetez-vendez.net
Acommeannonces.com

annonces1.com
annonces365.info
annonces-direct.com
annonces-immopub.fr
annonces-services.fr
annoncesvous.fr
annoncesvive.com
annonces.fr
business-acquisition.fr
carefour-immobilier.fr
catannonces.com

NE VOUS PRIVEZ PAS NON PLUS DE NOS FICHIERS ACHETEURS

Qui est mieux placé qu'un professionnel de l'immobilier pour constituer une clientèle acheteuse et connaître ses attentes ?

Personne...

En refusant l'aide d'un professionnel, vous renoncerez simplement à profiter de ces clients.

Un achat immobilier est un acte important et les acquéreurs recherchent une sécurité juridique qui n'existe pas de particulier à particulier. Vous tournerez aussi le dos à ces clients



**NOTRE FICHER ACHETEURS C'EST
250 000 ACQUÉREURS PAR MOIS**

LA PROMOTION DE PROXIMITÉ

EXCLUSIVITÉ

i@d

Lugon et l'île du carney

F.A.I. 260 000 €

A vendre en **exclusivité** près de chez vous

Dans un quartier calme, venez découvrir cette belle maison contemporaine comprenant :
Un grand salon séjour lumineux ouvert sur une cuisine aménagée et équipée, vous pourrez aussi profiter de son cellier, de ses 4 chambres, d'une salle de bain et d'un WC séparé.
A l'extérieur, profitez d'un grand terrain de 2700m² environ totalement clos et arboré, d'une grande terrasse avec sa cave en dessous et d'une belle piscine.
Il n'y a aucun travaux à prévoir, elle attend une famille qui n'aura plus qu'à poser ses valises.

Consommation d'énergie

Classe	Consommation d'énergie (kWh/m ² ·an)
A	< 50
B	51 à 90
C	91 à 120
D	121 à 150
E	151 à 200
F	201 à 250
G	251 à 300
H	301 à 400
I	> 400

Émission de gaz à effet de serre

Classe	Émission de gaz à effet de serre (kg CO ₂ eq/m ² ·an)
A	< 15
B	16 à 35
C	36 à 45
D	46 à 55
E	56 à 65
F	66 à 80
G	81 à 95
H	96 à 120
I	> 120

Michaël BERTONECHE

06 19 91 11 03

michael.bertoneche@iadfrance.fr

iadfrance.fr

No pas jeter sur la voie publique

Intertek

POUR TOUCHER ET TROUVER LES ACHETEURS LOCAUX QUI CONNAISSENT **VOTRE QUARTIER.**

ILS Y ONT LEURS HABITUDES, LEURS COMMERCES, LES ÉCOLES ... ET SOUHAITENT RESTER DANS CE QUARTIER. IL Y A AUSSI LES AMIS OU LA FAMILLE DE VOS VOISINS QUI SOUHAITERAIENT PEUT ÊTRE HABITER CE QUARTIER...

PENSEZ AU MAILING DE PROXIMITÉ

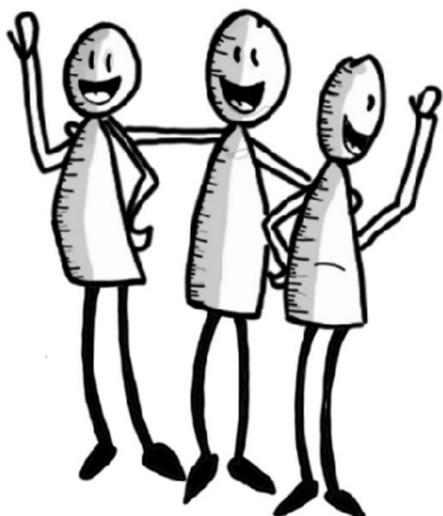
LE PANNEAU À VENDRE



30% DES ACHETEURS SONT VENUS GRÂCE AU PANNEAU :

- 1- **L'ENVIRONNEMENT** : LE QUARTIER ,LA RÉSIDENCE,
LES ESPACES VERTS
- 2- **L'ASPECT EXTERIEUR**
- 3- **L'INTÉRIEUR**: L'AGENCEMENT, LA LUMINOSITÉ
- 4- **LE PRIX**

QUAND IL APPELLE SUR LE PANNEAU, L'ACHETEUR A DÉJÀ
ÉLUDÉ **LES 2 PREMIERS CRITÈRES**



Pour mettre en avant votre bien immobilier, il faut **utiliser tous les moyens de communication** disponibles plus ou moins onéreux



Un seul site (Le boncoin) pour la promotion de votre bien ne suffit pas pour être visible ..

... pour vendre votre bien, il faut qu'il soit **vu partout** et doit être **unique** à la fois aussi bien en ligne qu'en hors ligne

Ne vous privez pas des milliers d'euros de communication que vous offrent les professionnels



MES CONSEILS :

- ✓ La communication et la promotion sont des **points importants** pour la réussite de la vente de votre bien, Ne vous arrêtez pas à **juste mettre une annonce sur internet.**
- ✓ **Faites équipe avec un professionnel** de l'immobilier. C'est important de bien le choisir. Vous serez dans le même camp. **Vous avez les mêmes objectifs:** vendre rapidement, au meilleur prix et en toute sérénité

L'ÉTAPE

3

PRIX

ANALYSE DU MARCHÉ

- 
- ✓ VENDRE AU MEILLEUR PRIX
 - ✓ DANS LES MEILLEURS DÉLAIS

L'analyse du marché permet d'avoir une vision du **marché actuel** qui tient compte des biens **comparables au vôtre** :

- ✓ **LES BIENS ACTUELLEMENT EN VENTE**

(Nos concurrents)

- ✓ **LES BIENS EXPIRÉS**

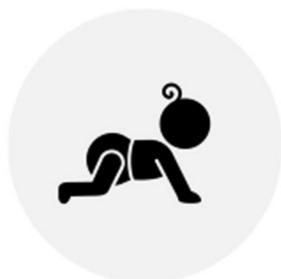
(Nous indiquent à quel prix les acheteurs ne sont pas intéressés)

- ✓ **LES BIENS VENDUS**

(Nous indiquent quel prix les acheteurs sont prêts à investir)

LES 4 DEUILS

Vendre votre maison est une décision importante et souvent chargée d'émotion. J'ai souvent l'habitude de les appeler les 4 deuils.



Souvenirs



Relations



Habitudes



Financier

1/ Le deuil de ses souvenirs

Il est tenace, ce deuil. Il y a énormément de vécu dans un logement. Des bons souvenirs, parfois des moins bons. Il est très difficile pour un vendeur de se détacher de ces moments et d'avoir suffisamment de recul pour envisager son projet de manière lucide.

2/ Le deuil des relations

Attaché au logement, se trouve tout un réseau de connexions interpersonnelles. Un occupant avec ses voisins, Un jeune écolier avec ses copains, Des parents d'élèves entre eux, Des commerçants de proximité, Etc... Un déménagement et c'est tout un réseau à reconstruire.

3/ Le deuil de ses habitudes

Ou autrement dit, la peur du changement. Des habitudes à revoir, de nouveaux trajets, des aménagements intérieurs différents... Bref, il faut revoir son quotidien et ce n'est pas toujours simple. C'est, inconsciemment, une source d'angoisse pour un vendeur.

4/ Un deuil financier

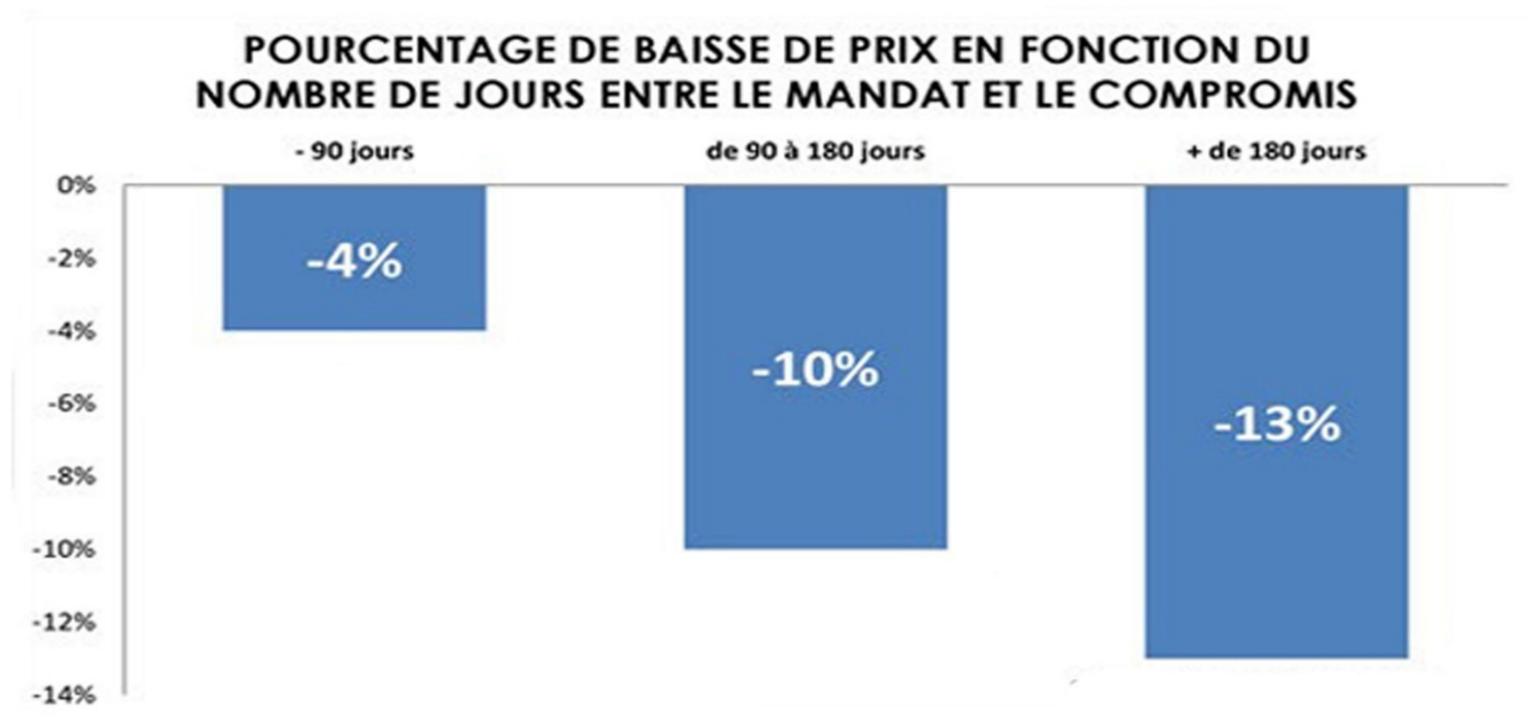
Et oui, de nos jours, qui peut espérer revendre à coup sûr plus cher que son prix d'achat, en rentabilisant les frais de notaire et les travaux... C'est normal. C'est humain. Et c'est bien tenté !

POUR LES ACHETEURS CES 4 DEUILS N'ONT PAS D'IMPORTANCE. ILS CHOISISSENT PAR COMPARAISON DES BIENS ET PAR RAPPORT QUALITÉ / PRIX

ATTENTION À NE PAS EXPIRER VÔTRE BIEN

“ FIXER UN PRIX DE VENTE TROP ÉLEVÉ AU DÉPART EST LE MEILLEUR MOYEN POUR LE RETROUVER À LA VENTE PENDANT LONGTEMPS ET DEVOIR LE BRADER À LA FIN ”

Vouloir vendre son bien immobilier le plus cher possible semble relever du bon sens. Cependant fixer un prix de vente trop élevé au départ est le meilleur moyen pour le retrouver à la vente pendant longtemps et devoir le brader à la fin.



Exemple : un bien perd 13% de sa valeur après 6 mois de publication

Le phénomène d'usure est particulièrement dévastateur, un bien qui reste longtemps sur le marché et qui sera vu et revu, intéressera de moins en moins les acheteurs qui chercheront de plus en plus à négocier le prix.

Les acquéreurs connaissent le marché immobilier

Estimer son bien immobilier à sa juste valeur est d'autant plus important que les acheteurs sont aujourd'hui bien informés.

ALORS COMMENT DÉFINIR LE MEILLEUR PRIX DE VENTE ?

RESSOURCE EN COMPLÉMENT DU GUIDE

Pour vous aider dans votre projet de vente et bien estimer le prix de votre bien, voici quelques conseils et astuces.

« **Comment fixer le bon prix pour mon bien ?** »

J'ai créé pour vous ce guide dans lequel vous découvrirez de nombreux conseils pour déterminer objectivement le bon prix de votre bien.

Dans ce guide vous découvrirez :

- ✓ Comment fonctionne le marché de l'immobilier
- ✓ Les critères pour calculer le prix de votre maison
- ✓ Comment définir le vrai prix de votre maison
- ✓ Pourquoi faut-il vendre rapidement

Pour le télécharger gratuitement rendez-vous à l'adresse suivante :

www.vendre-son-bien.fr/bien-estimer





La réussite de la vente tient en partie, à
fixer le prix de vente au plus juste.



Fixez un prix de vente trop haut, vous ne vendrez pas, mais en plus vous risquez "d'expirer" votre bien et de lui faire perdre au fil du temps de la valeur

Fixez un prix de vente trop bas, vous vendrez certes très rapidement, mais vous aurez perdu beaucoup d'argent par rapport à son prix réel

MES CONSEILS :

- ✓ Faites le deuil de vos souvenirs, vos relations, vos habitudes et du financier. Les acheteurs n'y attachent aucune importance. Ils choisissent leur bien par comparaison et meilleur rapport qualité/prix
- ✓ Faites vous aider par un professionnel de l'immobilier pour l'estimation de votre bien. Il saura vous conseiller objectivement sur le bon prix pour votre bien

VOUS CONNAISSEZ MAINTENANT LA MEILLEURE STRATÉGIE



Une route très fréquentée n'est pas
forcément le chemin à suivre .

Vous avez pu découvrir dans ce guide la meilleure stratégie de vente pour votre bien :

«la stratégie des 3P»

2 solutions s'offrent à vous:

✓ Soit mettre en place vous même cette stratégie en suivant les conseils de ce guide, qui vous permettra de réussir votre vente immobilière. Je vous souhaite bien évidemment toute la réussite que vous méritez dans la vente de votre bien et ainsi réaliser vos rêves ou vos nouveaux projets. Je reste disponible pour vous accompagner et pour répondre à vos questions.

✓ Soit de prendre un raccourci et être accompagné dans votre projet de vente. Vous trouverez dans les pages qui suivent tous les services que je mets à votre disposition pour vendre au meilleur prix, dans les meilleurs délais et en toute sérénité

...

NOUS NE SOMMES PAS CONCURRENTS, NOUS
AVONS LES MÊMES OBJECTIFS : "VENDRE"



FAIRE APPEL À UN CONSEILLER
FAIT PASSER LE TAUX DE SUCCÈS D'UNE VENTE IMMOBILIÈRE DE
29 % À 70 %

Lors de mes accompagnements, une objection qui revient régulièrement est que pour certains propriétaires, la commission du professionnel est un frein à la vente et un vrai manque à gagner pour lui. Je vais vous rassurer, un seul chiffre pour comprendre, 70% des transactions sont réalisées par l'intermédiaire d'un professionnel.

Alors quel est le frein ?

Vous avez bien compris qu'une mise en vente sans stratégie n'était pas la bonne solution pour vendre au meilleur prix, dans les meilleurs délais et en toute sérénité

Alors quelle est mon approche pour vous accompagner dans votre projet et pour vendre votre bien ?

MON APPROCHE PERSONNALISÉE POUR VOUS ACCOMPAGNER DANS VÔTRE PROJET ET VENDRE VÔTRE BIEN

1

PRÉSENTATION

PRÉPARER VOTRE BIEN POUR :

- ✓ ATTIRER LES MEILLEURS ACHETEURS
- ✓ FAIRE SORTIR VOTRE BIEN DU LOT
- ✓ SUSCITER UN COUP DE COEUR



Pour attirer les meilleurs acheteurs, faire sortir votre bien du lot, et susciter le coup de coeur, voici les services que je mets en place :



Pour séduire le client dans les 90 premières secondes, je travail avec un home-stager qui réalisera une mise en scène afin de déclencher l'émotion et le désir d'achat

Pour avoir 18 fois plus de vues sur notre annonce et 3 fois plus de visites, je réalise un reportage photo de qualité professionnelle

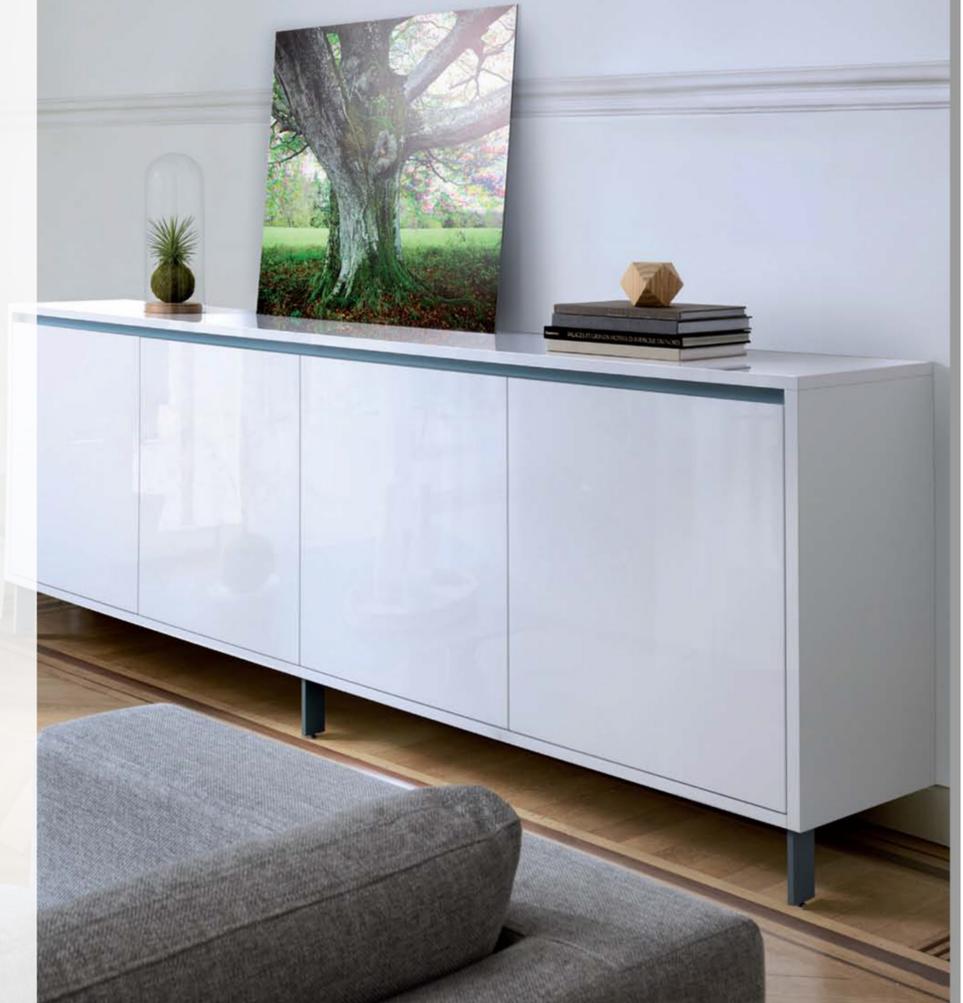


2

PROMOTION

GÉNÉRER DES CONTACTS :

- ✓ TIRER PARTIE DES MEILLEURS CANAUX DE COMMUNICATION
- ✓ MULTIPLIER LES POINTS DE CONTACT
- ✓ QUE VOTRE BIEN SOIT TROUVÉ ET VU PARTOUT (EN LIGNE EN HORS LIGNE)



POUR GÉNÉRER LE MAXIMUM DE CONTACTS JE METS EN PLACE :

- ✓ Une communication performante sur les sites leaders et sur de très nombreux sites (nationaux, régionaux et internationaux)
Votre bien sera vu partout ...

national

régional

international

autres sites

expressimmo.net	paris-annonces.com	expressimmo.net	annonces.fiscal.fr	annonces.net
f2.fr	petites-annonces.fr.com	f2.fr	annonces.zone-immo.com	annonces.l.com
francesurf.net	petites-annonces-plus.com	francesurf.net	des.petites.annonces.free.fr	annonces365.info
immoannonces.com	papad-annonce.com	immoannonces.com	euroannonces.fr	annonces-direct.com
immobilier-europe	papad-annonce.com	immobilier-europe	immoblesite.com	annonces-immopub.fr
immotec.com	singleimmo.com	immotec.com	pa-immobilier.com	annonces-services.fr
immo-locavente.com	splo-annonces.com	immo-locavente.com	petitesannoncesrapides.com	annoncevous.fr
mla-annonces.com	toutes-annonces.com	mla-annonces.com	100logements.com	annoncesme.com
urbic.com	web-petites-annonces.com	mixannonces.com	3d-immo.com	annonces.fr
votreannonce.com	ci-be-annonces.com	01annonces.free.fr	achetez-ou-vendez.net	business-acquisition.fr
			achetez-vendez.net	carefour-immobilier.fr
			Acommeannonces.com	catannonces.com

✓ Une synergie Inter-Agents et recommandation, parce que l'acheteur de votre bien peut venir de n'importe où en France plus de **8200 conseillers** et **208 000 prescripteurs** à votre service. **1 vente sur 3** est réalisée en collaboration entre deux conseillers, collaborons ensemble et votre bien **sera en vente partout en France**



✓ **Relance de notre fichier acheteurs** avec 250 000 acheteurs /mois. Chaque conseiller (nous sommes 8200 en France) a dans son fichier des acquéreurs en cours de recherche. Notre première action consistera à contacter les clients susceptibles d'être intéressés par votre bien



✓ La Promotion de proximité

Pour toucher et trouver les acheteurs locaux qui connaissent **votre quartier**, ils y ont leurs habitudes, leurs commerces, les écoles ... et souhaitent rester dans ce quartier. Je distribue pour vous un flyer personnalisé de votre bien dans votre quartier.



✓ Mon panneau À Vendre

30% de nos acheteurs sont venus grâce au panneau :

- 1- **l'environnement** : le quartier ,la résidence, les espaces verts
- 2- **l'aspect extérieur**
- 3- **l'intérieur**: l'agencement, la luminosité
- 4- **le prix**

Quand il appelle sur le panneau, l'acheteur a déjà éludé **les 2 premiers critères**



✓ Tranquillité et sérénité

Pour vous faire gagner du temps, de l'efficacité et en toute sérénité

- ✓ Je sélectionne les meilleurs acheteurs (sécurise l'achat)
- ✓ J'accompagne les acheteurs dans leurs démarches financières
- ✓ Signature de la promesse de vente et de l'acte définitif chez un notaire

Grâce à mes **partenaires financiers**, je valide le projet et la solvabilité des acheteurs



✓ Etude de marché et estimation

Je réalise pour vous un avis de valeur personnalisé, complet et détaillé de votre bien

Dans cette étude, je réaliserai pour vous :

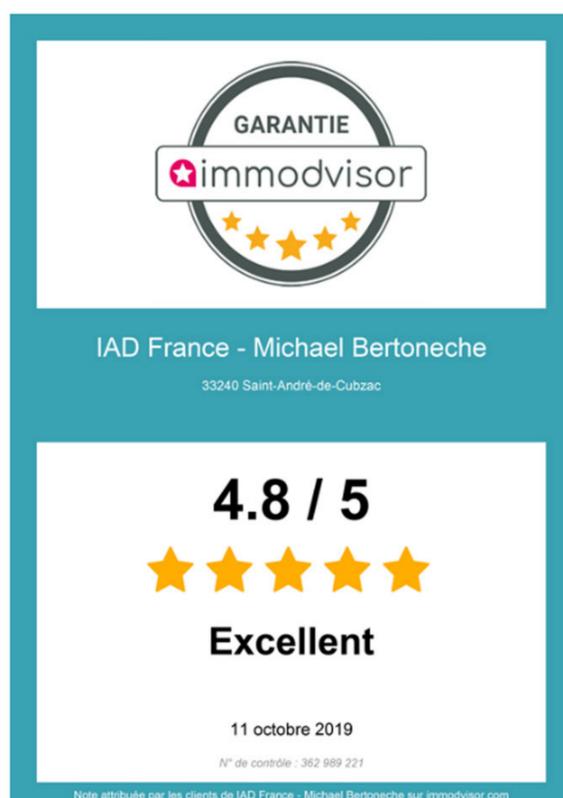
- ✓ L'étude de marché de votre secteur
- ✓ L'analyse par qualités et défauts du bien
- ✓ L'analyse par comparaison du bien
- ✓ L'analyse des annonces

Je serai ainsi en mesure de connaître avec précision le prix de votre bien.



CEUX SONT MES CLIENTS QUI LE DISENT...

LES AVIS DE MES CLIENTS



G.B.

BONNE PRÉSENTATION

"Notre maison a été mise en vente , le contexte était assez compliqué , Mr Bertoneche a su la mettre en valeur de par les différents moyens donné par son entreprise , a fait énormément de visites , nous avons toujours été informé de la visite en cours et de son compte rendu , nous avons plusieurs agences sur cette vente et c'est Mr Bertoneche qui nous à donné le plus de satisfactions , il nous a guidé et assisté jusqu'à la signature de la vente .Un grand bravo pour son professionnalisme , et merci"



Roger

TRÈS SATISFAIT DE MR BERTONECHE

"Très satisfait toujours disponible et à l'écoute , donc rien à dire sinon très bien et que je conseille votre vendeur"



Marine M

DISPONIBLE ET RÉACTIF

M Bertoneche est très disponible, réactif et compétent (vente signée après 2 visites). Il y a un bon suivi (m'a appelé pour vérifier que mon inscription s'était bien passée).



Nico L

SERVICE TRÈS PROFESSIONNEL

Mr Bertoneche est un excellent mandataire, très professionnel et toujours disponible. Malgré une vente compliquée par quelques aléa, il a réussi à amener le dossier de vente jusqu'à la signature.

CEUX SONT MES CLIENTS QUI LE DISENT...



Flore Van Hore

PARFAIT

À l'écoute très sympathique rien à dire toujours présent pour des renseignements



Jean Yves Serra

TOTALE SATISFACTION

M. BERTONECHE a su parfaitement gérer la vente de notre maison malgré quelques fâcheux imprévus. Son grand professionnalisme a permis de gérer l'affaire rapidement et dans les meilleures conditions. Très sympathique, discret et toujours à l'écoute, nous le recommandons vivement. Nicole et Jean Yves



Alyssia N.

RÉACTIF ET TRÈS PRO

Visite très agréable avec des agents très réactifs, qui mettent à l'aise et prennent leur temps pour tout expliquer et répondre aux questions. J'ai même eu droit à la visite du bourg en prime ! Merci !



Christian Guimaud

TRÈS EFFICACE

Très bon boulot et très sérieux cette personne est toujours à votre écoute



Jean-Marie Martinez

TRÈS EFFICACE

Mr Bertoneche a été très professionnel. Il a su répondre à nos questions avec rapidité. Nous le remercions également pour sa gentillesse.



Marc P

RÉACTIF

Mr Bertoneche a été très réactif, mes amis ont été contacté 15 minutes après avoir envoyé la recommandation ! Mes amis ont été très satisfaits des services de Mr Bertoneche, il a vendu leur maison en 15 jours, je recommande vivement

Merci pour cette lecture



J'espère que ce guide vous a été utile et vous a permis de mettre en place la meilleure stratégie pour vendre votre bien

Vous pouvez me suivre sur le réseaux sociaux



[/MichaelBertonecheIADFrance33240](#)



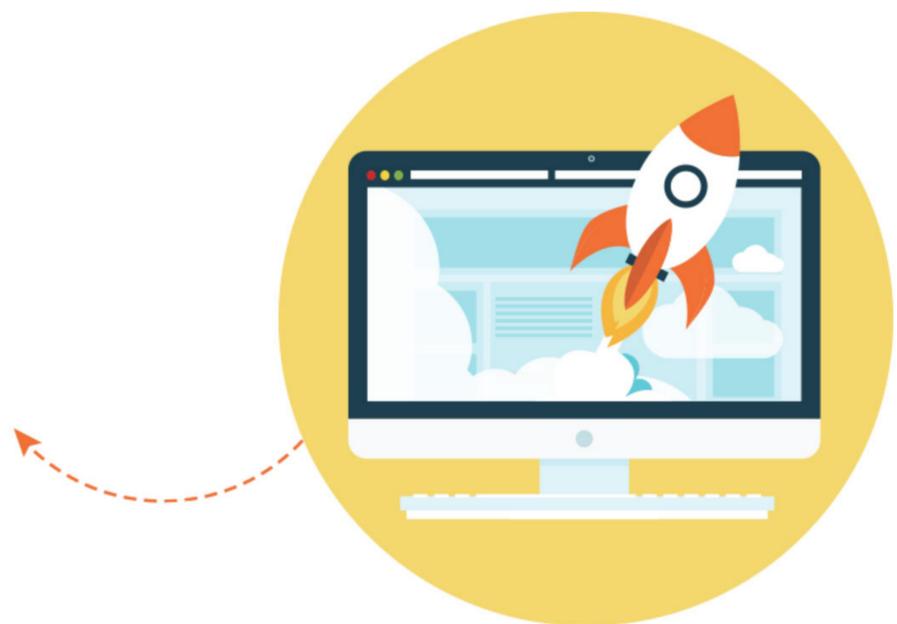
Michaël Bertoneche - Conseiller immobilier

Ou rendez vous sur mon site
vendre-son-bien.fr

Vendre-son-bien.fr

Le site pour vous aider et vous accompagner dans les étapes de la vente de votre bien immobilier.

Retrouvez tous les trucs et astuces à connaître pour que la vente de votre bien soit une réussite.



Pour me contacter



06 19 91 11 03



michael.bertoneche@iadfrance.fr

LA MISE EN VENTE D'UN BIEN SANS STRATÉGIE DE VENTE REVIENT À AVOIR LA STRATÉGIE DE L'ÉCHEC

Le temps où il suffisait juste de mettre un panneau, puis une annonce sur internet et attendre patiemment (Tel un pêcheur avec sa ligne), qu'une personne vous contacte est revolu

Votre Guide pour VENDRE VOTRE BIEN

« Comment vendre rapidement, au meilleur prix et en toute sérénité ? »

Ce guide est destiné aux propriétaires vendeurs souhaitant vendre leur bien immobilier. Que le bien ne soit pas encore en vente, en vente depuis peu de temps, ou en vente depuis de longs mois voir plusieurs années, ce guide vous apportera la meilleure stratégie pour vendre rapidement, au meilleur prix et en toute sérénité.

Dans ce guide vous découvrirez :

- ✓ Quelle stratégie de vente utiliser pour réussir votre vente immobilière
- ✓ Comment valoriser votre bien immobilier ?
- ✓ Comment attirer les meilleurs acheteurs et susciter le coup de coeur ?
- ✓ Les critères pour calculer et définir le bon prix de vente pour votre maison

MICHAEL BERTONECHE



Manager et conseiller en immobilier indépendant sur la commune de Saint André de Cubzac et ses alentours, et auteur du site

vendre-son-bien.fr

Tel : 06 19 91 11 03

Mail : michael.bertoneche@iadfrance.fr