

Comment bien vendre son bien immobilier

Pour vendre au meilleur prix et dans les meilleurs délais

Qui suis-je ?

Votre conseiller immobilier proche de chez vous ...

Je suis Michael Bertoneche, conseiller immobilier sur saint André de Cubzac et ses alentours secteur que je connais par cœur puisque j'y suis né et où j'habite toujours. Passionné par ce métier que j'exerce depuis quelques années déjà.

Mon métier est d'aider et accompagner des personnes dans l'un des plus beaux projets d'une vie, c'est la raison pour laquelle je l'ai choisi.

Mon rôle est d'écouter, de rassurer et de conseiller mes clients en situation émotionnelle

Pour vendre un bien , il faut connaître le marché local, les biens vendus. Je suis là pour faciliter la vie à mes clients et leurs permettre de vendre au meilleur prix, dans les meilleurs délais et en toute sérénité, mais surtout je négocie au mieux leurs intérêts.

Les clients que j'accompagne bénéficient d'une mise en vente haut de gamme, telles que la photo HDR, la vidéo du bien, la multi-diffusion et bien plus qui ont un impact essentiel dans la décision d'achat. Je suis toujours disponible pour mes clients car la vente de leur bien qu'ils me confient est trop important.

C'est une aventure humaine à chaque fois...

Conseiller immobilier est un métier merveilleux car chaque jour j'aide et j'accompagne des personnes dans l'une des phases les plus importante de leur vie.

Peu de métier offre la possibilité d'accompagner quelqu'un dans l'accomplissement d'un de ses rêves et d'avoir un véritable impact positif à long terme dans la vie d'autant de gens.

Peu de choses valent aussi à mon sens l'expression que l'on peut lire sur le visage d'un client qui vient de vendre sa maison et voit son projet se réaliser.



Michael BERTONECHE

**Conseiller immobilier - Saint André de Cubzac
et ses alentours**

Bertoneche

Vous avez décidé de vendre votre bien immobilier ?

Vous voilà donc face à la première décision à prendre : vous faire accompagner ou non par un professionnel de l'immobilier. Quoi que vous décidiez - d'autant qu'aucune des deux options n'est définitive - mieux vaut débiter bien préparé. Comme la majorité des Français, il est probable en effet que vous ne soyez ni coutumier du fait, ni un professionnel de l'immobilier.

Pourtant, cela demande une technicité certaine, une connaissance fine des différentes étapes qui rythment tout processus de vente immobilière. Je vous propose ce guide pratique afin que vous puissiez déjouer les écueils les plus courants, anticiper pour gagner du temps, de l'argent et aborder ce voyage au long cours aussi sereinement que possible.



Le Marché de l'immobilier

Tous les voyants sont au vert pour les vendeurs !

Avant de débuter votre lecture, nous avons deux bonnes nouvelles pour vous : vous allez vendre et bien vendre ! 965 000 transactions ont été comptabilisées en 2018 et le cap du million de ventes a été franchi en 2019.

Principale raison ?

Des taux d'intérêt au plus bas depuis 2016 qui incitent les Français à investir dans la pierre !



LES TAUX D'INTÉRÊT DES CRÉDITS IMMOBILIERS

Évolution du taux d'intérêt moyen (sur 20 ans)



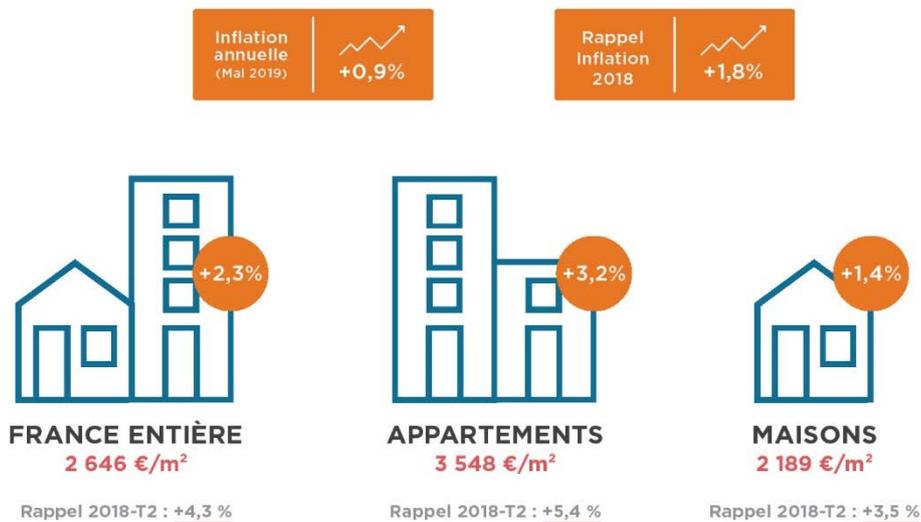
SOURCE : MEILLEURTAUX.COM

Pour une même mensualité, les acquéreurs ont aujourd'hui un montant d'emprunt beaucoup plus fort qu'il y a 5 ans.

Concomitamment, les prix s'envolent !

Les prix moyens au m² en France ont augmenté de 4,3 % en 2018 et de 2,3 % en 2019.

Une réalité cependant contrastée en fonction de la situation géographique de votre propriété. Les agglomérations de Paris, Lyon et Bordeaux sont ainsi bien au-dessus de la moyenne nationale, tandis que les zones rurales et certaines régions stagnent.



Un parcours bien défini :

Quel que soit l'intermédiaire choisi pour vendre votre bien - via un particulier ou un professionnel de l'immobilier - votre itinéraire, de la mise en ligne de l'évaluation de vos besoins jusqu'au versement du prix de vente, reste généralement le même :

- 1 ÉVALUATION DE VOS BESOINS
- 2 AVIS DE VALEUR DE VOTRE BIEN
- 3 MISE EN PLACE D'UNE STRATÉGIE MARKETING
- 4 OBTENTION DES DIAGNOSTICS OBLIGATOIRES
- 5 SIGNATURE DU MANDAT DE VENTE *
- 6 PRÉPARATION DE VÔTRE BIEN À LA VENTE
- 7 VISITE DE VÔTRE BIEN À DES ACHETEURS POTENTIELS
- 8 RÉCEPTION DES OFFRES D'ACHAT
- 9 NÉGOCIATION DU PRIX DE VENTE (EN OPTION)
- 10 ACCEPTATION DE L'OFFRE D'ACHAT
- 11 SIGNATURE DU COMPROMIS DE VENTE
- 12 OBTENTION DU FINANCEMENT POUR L'ACQUEREUR
- 13 SIGNATURE CHEZ LE NOTAIRE DE L'ACTE AUTHENTIQUE
- 14 VERSEMENT DU PRIX DE LA VENTE



Avec ou sans guide ?

Avant de débiter le processus de vente de votre propriété en tant que tel, une première décision est à prendre : confier la tâche à un professionnel de l'immobilier ou garder la main sur l'ensemble des étapes de la commercialisation.

Quelques chiffres :

- ✓ 70% des ventes sont réalisés par des professionnels de l'immobilier
- ✓ 3 fois plus de projets immobiliers aboutissent lorsque le particulier passe par un professionnel.

Pour vous aider dans votre décision, voici quelques éléments de réflexion :

Un professionnel de l'immobilier grâce à sa multi-diffusion sur les différents sites immobiliers professionnels comme Seloger, Logic-immo, A Vendre A Louer, sa base client etc ..., permettra à votre bien d'être plus visible, alors qu'en ne diffusant que sur un site de PAP vous perdrez des opportunités de vente.

Un professionnel de l'immobilier mettra à votre disposition des connaissances et des compétences utiles pour déterminer la meilleure stratégie de vente. Imaginez les conséquences en terme de délais et de prix de vente à ne pas avoir de bonne stratégie faute d'informations fiables.

Un professionnel de l'immobilier bénéficie d'un grand niveau d'information sur les acquéreurs qui visitent et sur ce qu'ils ont pensé du bien permettant de prendre des décisions sereines, si vous décidez de vendre de PAP, vous navigerez littéralement à vue puisque vous ne bénéficiez pas de ces infos sur le niveau de solvabilité des gens qui visitent donc sur la sécurisation de la transaction. Mais également sur les retours qui peuvent être faits par les acquéreurs ne permettant pas de rectifier le tir tant en terme de positionnement de prix que de stratégie de commercialisation induisant une confusion dans les décisions.

Un professionnel de l'immobilier bénéficie des éléments de contexte sur l'acquéreur, sur son budget potentiel, sur son projet à l'inverse en traitant directement avec lui vous n'avez pas suffisamment d'éléments pour mener une négociation qui soit sereine, juste et équilibrée ce qui provoque un risque de ne pas obtenir le meilleur prix.

Un professionnel de l'immobilier sera disponible pour les acquéreurs au moment où il le faut, alors que de PAP vous allez devoir gérer une double activité et un double agenda : celui de votre travail actuel et celui de conseiller immobilier. Cela pourrait nuire à la commercialisation.

Et bien plus encore ...

Comment faire pour vendre dans vos délais et au meilleur prix ?

Il y a trois éléments déterminants pour atteindre vos objectifs.

Comme de nombreux vendeurs, vous allez avoir 2 principales attentes, ce qui est somme toute logique :

- ✓ Vendre au meilleur prix
- ✓ Vendre dans vos délais souhaités

Vendre son bien immobilier n'est pas anodin et vous pouvez si vous n'êtes pas bien préparé perdre de l'argent et augmenter le délai de vente,



Pour éviter un allongement du délai de vente et perdre de l'argent, il est recommandé de bien se préparer et de suivre les conseils qui vont suivre afin de susciter le coup de coeur chez les visiteurs, et vendre dans les meilleurs délais au meilleur prix :

Les trois éléments déterminants, pour vendre dans vos délais souhaités et au meilleur prix sont :

ATTRACTIVITÉ



VISIBILITÉ



RIX





ATTRACTIVITÉ



Pour braquer les regards sur votre logement...

Lors de la présentation de votre maison, la première impression est cruciale.

Savez-vous qu'un 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.

Les acheteurs commencent à juger votre maison dès qu'ils la voient et ils préfèrent les maisons bien entretenues et propres. C'est pourquoi des améliorations peuvent augmenter le prix de vente de votre maison, et plus particulièrement si celles-ci répondent aux besoins anticipés des acheteurs.

Il existe trois types d'améliorations qui impressionneront les acheteurs et vous aideront à vendre à un prix très avantageux : rénovations, réparations et entretien.

Voici donc quelques idées qui vous aideront à présenter votre maison sous son meilleur jour et ainsi en obtenir le meilleur prix.

Sachez qu'un professionnel expérimenté de l'immobilier sait ce que les acheteurs exigeants d'aujourd'hui recherchent. Il peut vous aider et vous accompagner pour maximiser l'attrait de votre maison.

Parfois un petit investissement en temps et en argent peut vous donner un avantage considérable sur vos concurrents et générer une vente plus rapide à un prix plus élevé.

Le Home -Staging

En règle générale, peu de propriétaires rénovent leur maison afin de vendre. Cependant, des rénovations mineures peuvent réellement améliorer l'impression générale de la propriété auprès des acheteurs

Cuisine

Les acheteurs recherchent généralement des cuisines mises à jour. De nouveaux revêtements de sol, plans de travail ou éclairages par exemple peuvent être coûteux, mais c'est un atout pour la vente.

Salle de bain

Les rénovations de salle de bain peuvent également être rentable, en particulier les maisons anciennes. Optez pour un bon éclairage, de grand miroirs, des installations actuelles, de nombreux rangements et des couleurs neutres.

Amélioration éco-énergétique

Aujourd'hui, tout le monde passe au "vert", c'est pourquoi les améliorations et réparations permettant d'économiser de l'énergie peuvent constituer un réel argument de vente. Cela peut être des fenêtres à double ou triple vitrage ou bien des contre-portes recherchées qui maintiennent une température intérieure agréable toute l'année.

Lorsque vous envisagez des rénovations en prévention de la vente, vous devez respecter deux règles importantes : ne faites pas de rénovations excessives et veillez à ne pas procéder à des rénovations qui vous plaisent personnellement qui pourraient dissuader les acheteurs intéressés. Un professionnel expérimenté de l'immobilier saura vous conseiller à ce sujet.



Réorganisation et entretien

Les tâches élémentaires de réorganisation et de maintenance sont des tâches indispensables pour une vente

Extérieur

- ✓ Tondez et ratissez la pelouse, taillez les haies et arbustes, enlevez les mauvaises herbes
- ✓ Éliminez les objets inutiles qui pourraient encombrer l'extérieur de la maison
- ✓ Nettoyez votre mobilier extérieur et enlevez tout ce qui est en mauvais état.
- ✓ Si vous avez une piscine, assurez-vous qu'elle soit propre

Intérieur

- ✓ Nettoyez et rangez l'ensemble de la maison, dégagez les escaliers et les couloirs.
- ✓ Créez de l'espace en enlevant tous ce qui prend de la place : des meubles en surplus, des vêtements dans les placards...
- ✓ Organisez les comptoirs de cuisine en retirant certains appareils afin de créer plus d'espace.
- ✓ Enlevez toutes les odeurs et parfumez votre maison

Quelques mots sur le désordre

Pour la plupart des acheteurs, les maisons encombrées ont tendance à paraître plus petites et moins lumineuses. Une maison sans encombrement semble donc généralement plus lumineuse et plus spacieuse, voire plus propre et nécessitant moins de travail d'entretien. De plus, les maisons sans encombrement peuvent aider les acheteurs à se projeter en visualisant leurs propres idées de design d'intérieur, ainsi que le placement de tous leurs biens à l'intérieur de celle-ci





Améliorations et réparations mineures

Comme pour la réorganisation et l'entretien, les petites réparations mineures peuvent également faire toute la différence en plus des rénovations.

Laissant de côté les problèmes structurels et fonctionnels majeurs, voici quelques améliorations et réparations relativement mineures qui peuvent grandement améliorer la façon dont les acheteurs perçoivent votre maison :

Extérieur

- ✓ Réparez ou remplacez tout ce qui est endommagé ou usé (les gouttières, les fenêtres, les volets, les marches, les allées, les clôtures...)
- ✓ Retouchez toutes les peintures extérieures si elles sont détériorées
- ✓ Nettoyez ou peignez la porte d'entrée pour un accueil plus agréable

Intérieur

- ✓ Réparez ou remplacez les carreaux de moulage ou de carrelage fissurés
- ✓ Réparez les robinets et les toilettes qui fuient
- ✓ Veillez à ce que l'éclairage soit opérationnel
- ✓ Réparez, retouchez ou repeignez si nécessaire les murs, les plafonds, les sols et les fenêtres avec des couleurs claires et neutres afin d'illuminer les intérieurs



Le reportage photo de qualité

Un reportage photo de qualité professionnelle c'est 18 fois plus de vues sur l'annonce et 3 fois plus de visites pour votre bien.

Après seulement 8 secondes, 25% des internautes quittent la page qu'ils consultent s'ils n'ont pas eu le coup de coeur.

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

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 ressortir votre bien du lot.

L'importance de la mise en valeur

Dans les exemples ci-dessous, entre la photo de droite et de gauche nous sommes dans la même maison et dans la même pièce.

Mais une mise en valeur différente ..

Une meilleure luminosité, un angle de vue plus large, un résultat plus séduisant pour les internautes. En moyenne, votre annonce avec des photos professionnelles sera 3 fois plus vue !

Scannez
et découvrez !



En complément de ce guide :



Pour vous aider dans votre projet de vente et bien préparer votre bien, profitez de mon guide offert

“Comment faire de belles photos pour valoriser votre bien immobilier”

www.vendre-son-bien.fr/photos





VISIBILITÉ



Pour ne passer à coté d'aucune opportunité...

la commercialisation réussie d'une maison est un processus à plusieurs facettes. Mais le marketing reste un élément clé dans ce processus.

La marketing englobe à peu près tous les sujets abordés dans ce guide : préparation du domicile, tarification (prix de vente) ainsi que publicité statégique et mise en réseau. Toutes ces activités sont entreprises avec un seul objectif ; maximiser l'exposition de votre bien sur le marché pour augmenter le nombre de présentations et d'offres.

Comment les acheteurs découvrent les maison à vendre ?

90 % des projets immobiliers concrétisés commencent sur Internet.

Afin de maximiser l'impact de ces stratégies de préparation et de tarification, votre maison doit être exposée efficacement sur le marché par le biais de divers supports publicitaires. Pour toucher un maximum de prospects qualifiés, les plateformes de diffusion de votre annonce ont un rôle important à jouer.

Seul, vous n'avez seulement accès qu'à des sites dédiés aux transactions entre particuliers (Le bon coin). À contrario, un professionnel de l'immobilier peut mettre en avant votre bien sur les supports dédiés à l'immobilier les plus consultés de France tels que SeLoger.com, Logic-Immo.com, Paru-vendu, A vendre A louer ... vous permettant de ne passer à côté d'aucune opportunité.

Actuellement, internet et le contact direct avec des professionnels de l'immobilier sont de loin les principales sources d'informations autour de l'immobilier pour les acheteurs. En tant que professionnel de l'immobilier, je me charge de la commercialisation de votre bien de A à Z : de la prise de vue à la diffusion de votre bien en passant par la gestion des visites. Je suis en mesure de vous accompagner tout au long du processus de vente. Une telle exposition au marché ne générera pas seulement plus d'intérêt pour les acheteurs motivés, cela garantira également que vous vendiez votre maison au bon acheteur, c'est à dire un acheteur pleinement conscient de ce qu'il achète et qui sera prêt à payer le prix de votre bien immobilier

Exploiter le pouvoir des médias sociaux

Les médias sociaux se développent à une vitesse étonnante. Chaque jour, de plus en plus de gens deviennent membres sur Facebook, Youtube, Instagram ...etc...

Je réalise une diffusion digitale de mes biens en vente. Ce qui me permet :

- ✓ D'exposer votre propriété sur les médias sociaux et atteindre des milliers d'acheteurs
- ✓ De cibler seulement des acheteurs qualifiés susceptibles de réaliser un achat rapidement et au meilleur prix

EN FRANCE



✓ 40,8 millions d'utilisateurs actifs par mois

✓ dont 24,7 millions par jour



✓ 2ème site le plus visité au monde



PRIX



Tarification stratégique de votre maison.

Déterminer le meilleur prix demandé pour une maison est l'un des aspects les plus difficiles mais l'un des plus importants pour la vente.

Il s'agit d'un exercice d'équilibre. Vous ne voulez pas fixer un prix qui découragerait les offres sérieuses des acheteurs très qualifiés et motivés. Mais vous ne voulez pas non plus fixer un prix bas qui ouvrirait la voie à des offres plus basses que ce que le marché pourrait vous offrir. Afin de vous évitez ces deux situations, vous pouvez suivre ces quelques conseils :

Ce ne sont pas les vendeurs (ni les professionnels de l'immobilier) mais bien le marché qui détermine la valeur du bien

Vous avez peut-être des objectifs financiers spécifiques pour la vente de votre maison, ou bien vous venez de faire une offre sur une autre maison qui dépend de la vente de votre bien. Cependant, vous n'êtes pas décisionnaire de la valeur de votre bien, c'est le marché qui détermine la valeur de celui-ci au moment de la mise en vente

Essayer de rester objectif

Afin de déterminer la vraie valeur marchande de votre maison, vous devez également essayer d'être objectif par rapport à votre bien. Malheureusement, le marché ne s'intéresse pas à ce que vous avez initialement payé pour votre maison, ni à combien vous devez la vendre pour acheter votre prochaine maison. Vous devez mettre de côté ces aspects afin de déterminer une valeur marchande juste et cohérente

Vente en situation émotionnelle complexe.

Pour cette vente, où les enjeux sont tels, il faut arriver à se détacher de ce que j'appelle les 4 deuils du vendeur. C'est normal, c'est humain...

LES 4 DEUILS



Souvenirs



Relations



Habitudes



Financier

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. Je me souviens encore du jour où nous sommes rentrés de la maternité à la maison, que nous avons posé le couffin au sol et que le chat est venu renifler cet intrus qui risquait de lui prendre sa place. 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.

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.

Le deuil de ses habitudes

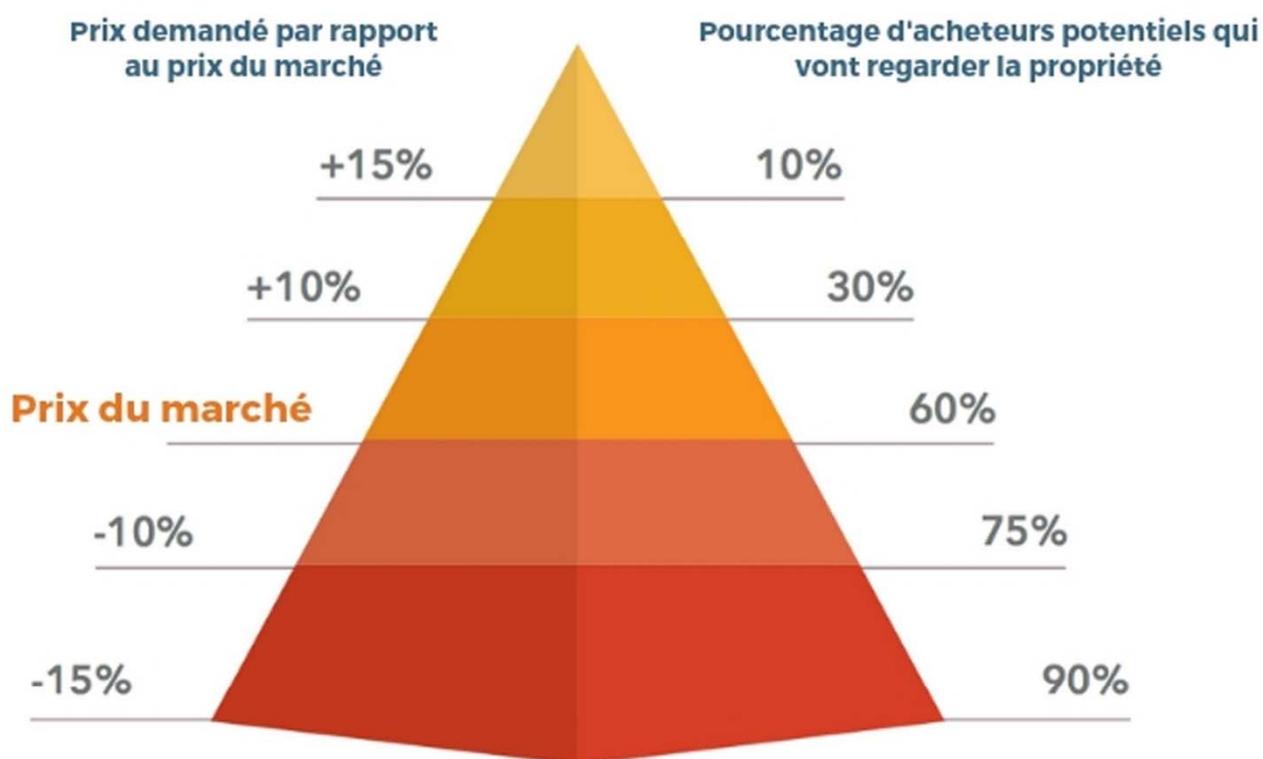
Ou autrement dit, la peur du changement. Des habitudes à revoir, de nouveaux trajets, des aménagements intérieurs différents... Bref, il faut revoir son quotidien et ce n'est pas toujours simple. C'est, inconsciemment, une source d'angoisse pour un vendeur.

Le 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...

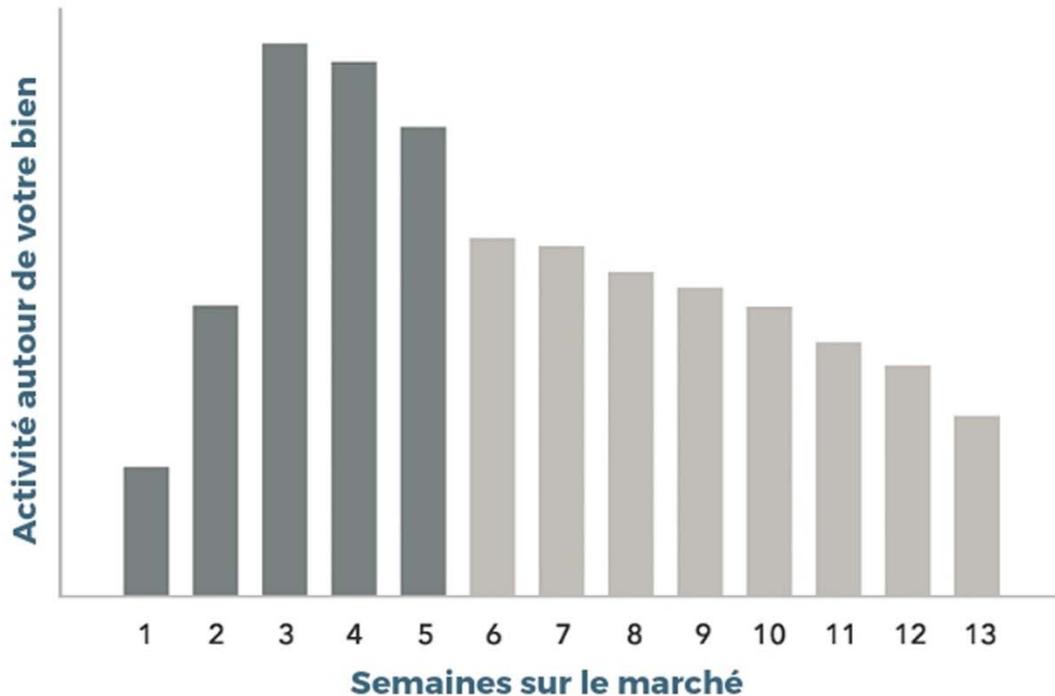
Attirer des acheteurs qui paieront une valeur marchande supérieure à la valeur réelle

Le prix de votre bien aura un impact direct sur le nombre d'acheteurs et d'offres que vous attirerez. Le prix a donc un impact fort de manière générale sur la facilité de vendre votre bien, comme illustré ci-dessous :



Cependant, la dynamique pour attirer les acheteurs qualifiés et motivés qui paieront une valeur marchande supérieure à la valeur réelle de votre bien est un peu plus complexe. Vous avez beaucoup plus de chances d'obtenir une valeur marchande supérieure à celle de votre bien si vous vendez lors de la deuxième à la cinquième semaine suivant la mise en vente de votre bien.

En effet à l'exception des marchés chauds, les biens attirent généralement plus d'intérêt parmi les acheteurs potentiels au cours de cette période. En bref, le timing est crucial.

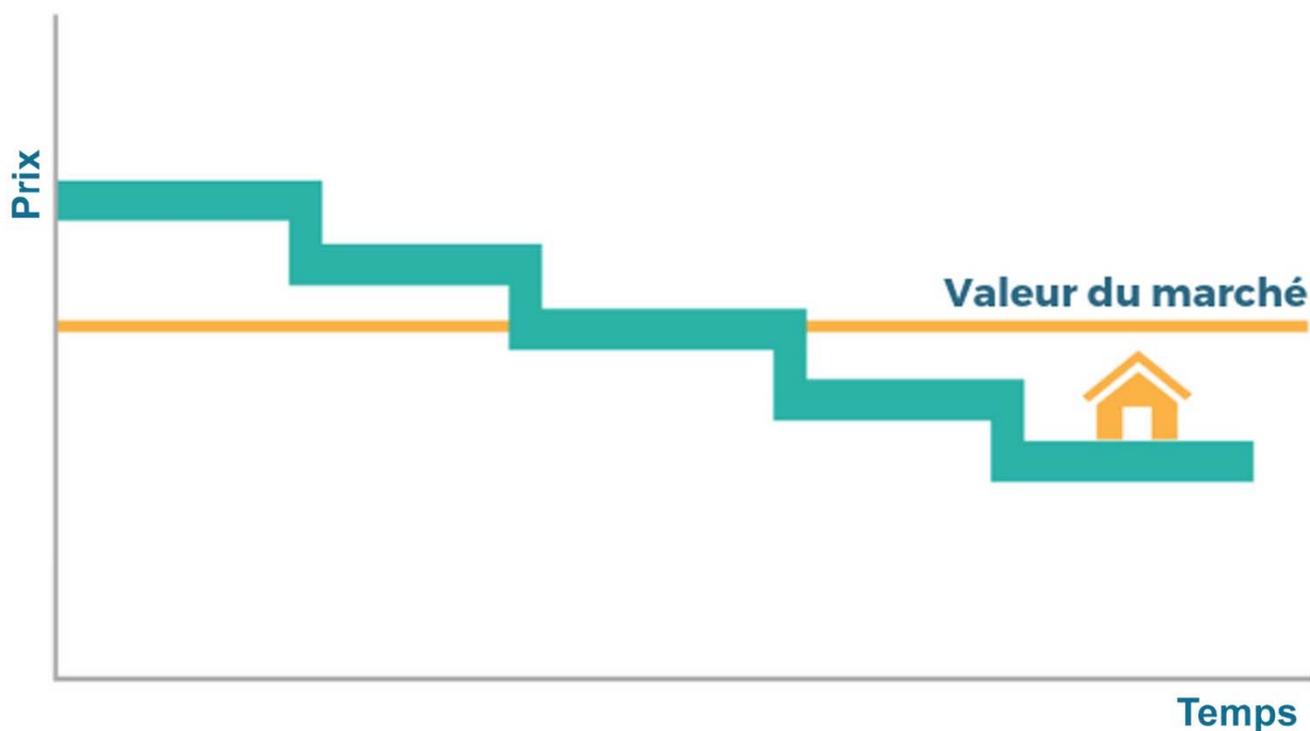


Ne pas surévaluer le bien au moment de la mise en vente

Au delà de cinq semaines, votre bien sera de plus en plus considéré comme un bien qui a été rejeté par les acheteurs (bien mort dans notre jargon de professionnel de l'immobilier). Par conséquent, il y aura moins de "buzz" sur le marché, moins d'offres et moins de chances que vous obteniez le prix demandé. C'est pourquoi il est crucial de fixer le prix de votre bien correctement dès le début pour que vous puissiez obtenir et accepter une offre solide au cours de la "fenêtre d'ouverture" de deux à cinq semaines.

La stratégie consistant à surestimer le prix de votre bien au départ pour le réduire plus tard peut sembler logique à première vue. Cependant, cela fonctionne rarement. En effet, les vendeurs finissent souvent par obtenir un prix plus bas que la valeur marchande du bien au départ.

S'il avaient évalué le prix de manière réaliste dès le début, ils auraient donc pu obtenir un prix plus fort comme le montre le schéma ci-dessous :



Voici les 3 raisons qui expliquent que cette tactique ne fonctionne pas :

Les acheteurs ne réagiront pas à la commercialisation en ligne et hors ligne du bien s'ils savent qu'elle est trop chère, vous aurez donc moins d'acheteurs potentiels et donc moins de chances de vendre

Moins de professionnels de l'immobilier montreront votre maison à leurs acheteurs s'ils savent qu'elle est trop chère, ce qui réduit une fois de plus les possibilités de vendre

Les bons acheteurs, c'est à dire ceux qui cherchent à acheter une maison similaire à la vôtre, peuvent même ne jamais voir votre bien car ils limiteront leur recherche à une gamme de prix plus basse que celle fixée à votre bien surévalué

Évaluez votre maison de manière réaliste dès le départ

Il est donc primordial d'évaluer de façon réaliste afin de coïncider avec sa fenêtre d'exposition maximale au marché et afin de pouvoir tirer parti de l'intérêt et des émotions des acheteurs

Si vous utilisez cette stratégie plutôt que la surévaluation, vous attirerez non seulement plus d'acheteurs, mais également les bons acheteurs : qualifiés motivés et prêts à payer le prix fort pour votre bien au moment même de sa mise en vente

LE JUSTE PRIX

Combien vaut vraiment votre propriété ?

Il existe plusieurs approches pour estimer votre bien :

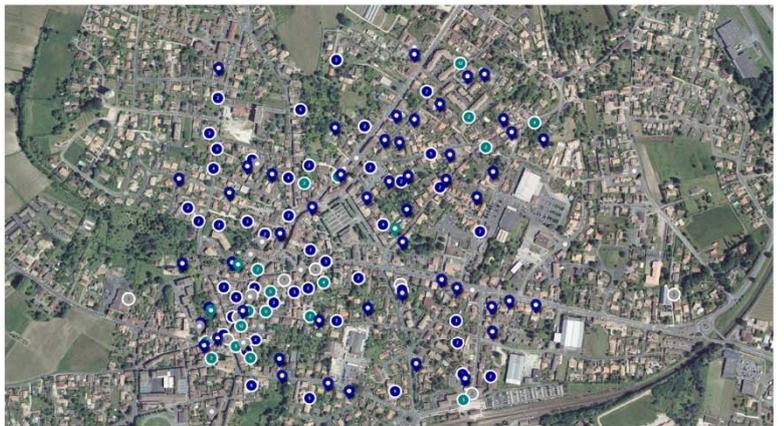
L'approche qualitative grâce à laquelle vous allez appliquer soit une surcôte soit une décôte à partir de la valeur moyenne du bien en fonction d'éléments positifs ou de nuisances (état du bien etc..). Bref, d'éléments tangibles sur le bien.

Autre approche possible pour déterminer la valeur d'un bien immobilier l'approche locative, l'approche par la rentabilité dans laquelle on va donner une valeur locative d'un bien donné et en fonction d'un taux de rentabilité recherché sur un marché donné, trouver le prix de vente potentiel qu'un investisseur serait prêt à mettre dans le bien.

On peut également adopter une approche concurrentielle dans laquelle on va positionner le bien face à sa propre concurrence sur son marché et positionner ce bien en fonction du prix constaté des biens équivalents actuellement à la vente sur le marché pour voir quelle va être son attractivité.

Autre approche, la plus réelle, l'approche comparative ou étude comparative de marché. Une méthode grâce à laquelle vous allez déterminer le prix en fonction d'un certain nombre de références de vente actées.

Pour vous aider, allez sur le site ci-contre, je vous enverrez toutes les ventes réalisées à côté de chez vous.

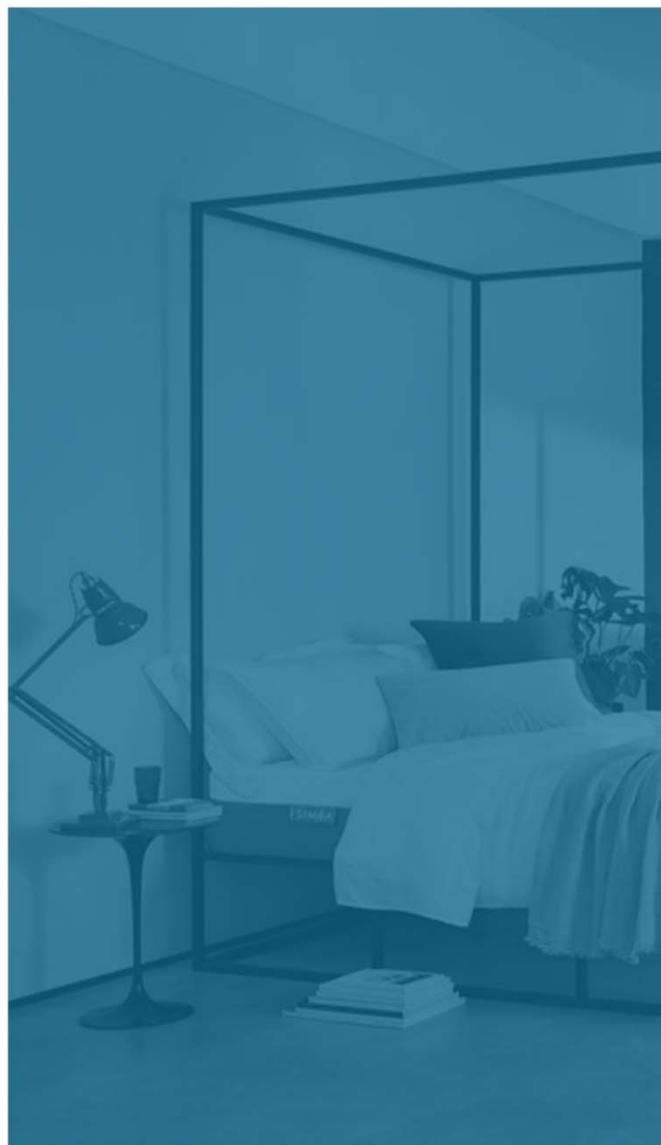


www.vendre-son-bien.fr/biens-vendus



Faites réaliser un avis de valeur par un professionnel .

Il est fortement recommandé de faire estimer son bien par un professionnel. Les professionnels de l'immobilier voient des biens quotidiennement, depuis plusieurs années et ont une bonne connaissance de la zone géographique sur laquelle se situe votre maison ou votre appartement. Leur neutralité leur permette de vous conseiller au mieux sur le prix auquel vous pouvez mettre en vente votre logement au regard de vos contraintes de temps.



Vous avez fait plusieurs avis de valeur, par plusieurs professionnels mais elles sont très différentes ?

Une chose est certaine, si vous avez eu des avis de valeur avec de grands écarts, c'est qu'il y en a un qui se trompe. Le professionnel doit justifier son avis de valeur, expliquer pourquoi il en arrive à cette conclusion et préciser comment il défendra ce prix.

Il ne faut surtout pas faire confiance à celui qui vous propose le prix que vous avez envie d'entendre, trop souvent je vois que certains professionnels font le coup de l'ascenseur.

Le coup de l'ascenseur, c'est quand on prend le mandat de vente, l'ascenseur monte et là on prend le prix au maximum pour obtenir le mandat. Une fois qu'on a le mandat l'ascenseur descend et on fait négocier le vendeur pour avoir un prix plus réaliste au plus proche du marché.

Conclusion

Entre 2 et 3 mois vont être nécessaires pour réaliser cette traversée, jalonnée de nombreuses étapes relativement techniques. Nous l'avons vu, l'immobilier est un métier à part entière qui demande d'y consacrer du temps, qui requiert une fibre commerciale et surtout une connaissance fine de son aspect administratif et juridique.

Sur notre secteur, il faut compter en moyenne environ 60 jours pour vendre un bien immobilier. Un délai inégal en fonction de la localisation du bien et du type de logement.

Pour plus de sérénité, il est probable que vous choisissiez – comme la majorité des Français – de faire appel à des experts du métier : professionnels de l'immobilier, diagnostiqueurs, notaires, etc.

C'est justement ma promesse que de vous accompagner, moi et mon réseau de partenaires, tout au long du processus de vente. Un service clé-en-main reposant sur la transparence et l'efficacité de la technologie tout en conservant un service humain et disponible. Une véritable assurance pour éviter de perdre du temps et déjouer les différents obstacles pouvant être rencontrés au cours de la vente d'un bien immobilier.

Suivez-moi sur les réseaux sociaux :

- ✓ Facebook : www.facebook.com/MichaelBertonecheIADFrance33240
- ✓ Youtube : www.youtube.com/channel/UC-LrsfMvmOjZzluzGoFIJlg
- ✓ Instagram : www.instagram.com/michael_bertoneche
- ✓ LinkedIn : www.linkedin.com/in/michael-bertoneche

Vous venez grâce à ce guide de découvrir la meilleure stratégie pour vendre dans vos délais et au meilleur prix

Maintenant 2 solutions s'offrent à vous

✓ Vous pouvez 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 de 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 pour vendre au meilleur prix dans les meilleurs délais et en toute sérénité et ainsi réaliser vos rêves et/ou vos nouveaux projets.

Pour ces raisons, je vous offre une session de 1H - 1H30 avec moi pour :

- ✓ Discuter et comprendre votre projet
- ✓ Voir ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas
- ✓ Établir une stratégie personnalisée à utiliser pour vendre au meilleur prix, dans vos délais souhaités et en toute sérénité

Réservez vite votre session téléphonique offerte soit par téléphone au :



06 19 91 11 03

ou vous pouvez prendre rendez vous directement en ligne:

www.vendre-son-bien.fr/reussir-a-vendre



J'ai vraiment hâte de vous aider et vous accompagner dans votre projet de vie, et d'établir avec vous votre stratégie de vente pour votre bien immobilier...

A très vite ...

Michaël BERTONECHE
Votre conseiller immobilier



Ceux sont mes clients qui le disent ...

Ma plus grande fierté : La satisfaction 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 donnés par son entreprise. Il 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 aléas, il a réussi à amener le dossier de vente jusqu'à la signature."

Flore Van Hore

Parfait

"À l'écoute très sympathique rien a 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 !"

Danielle Maçon

Très bon travail

"Pour la réalisation de la vente de notre maison, nous avons été accompagné par un conseiller immobilier Monsieur Michael Bertoneche qui a fait preuve d'un grand professionnalisme et de qualités humaines. Nous avons apprécié ses prestations et conseils durant toutes ses recherches,sa disponibilité, son écoute, le suivi et aboutissement dans son travail.Ce monsieur a toute notre confiance et nous le remercions vivement."

Et si vous en faisiez partie ?

BIEN PRÉPARER LA MISE EN VENTE DE SON BIEN

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 COMMENT BIEN VENDRE VOTRE BIEN ?

« Pour 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 réponse à vos questions et vous donner la meilleure stratégie pour vendre rapidement, au meilleur prix et en toute sérénité.

Dans ce guide vous découvrirez :

- ✓ Le marché immobilier actuel
- ✓ Dois je vendre seul ou accompagné ?
- ✓ Comment faire pour vendre dans vos délais et au meilleur prix ?
- ✓ 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

www.vendre-son-bien.fr et de "La Gazette du Fronsadais"

Tel : 06 19 91 11 03

Mail : michael.bertoneche@iadfrance.fr