

A photograph of a modern, multi-story apartment building with a light-colored facade and large windows. The building is partially obscured by a large blue rectangular overlay that contains the text.

LA MEILLEURE STRATÉGIE EN 3 ÉTAPES POUR VENDRE SA MAISON

à Saint André de Cubzac et ses alentours

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 !

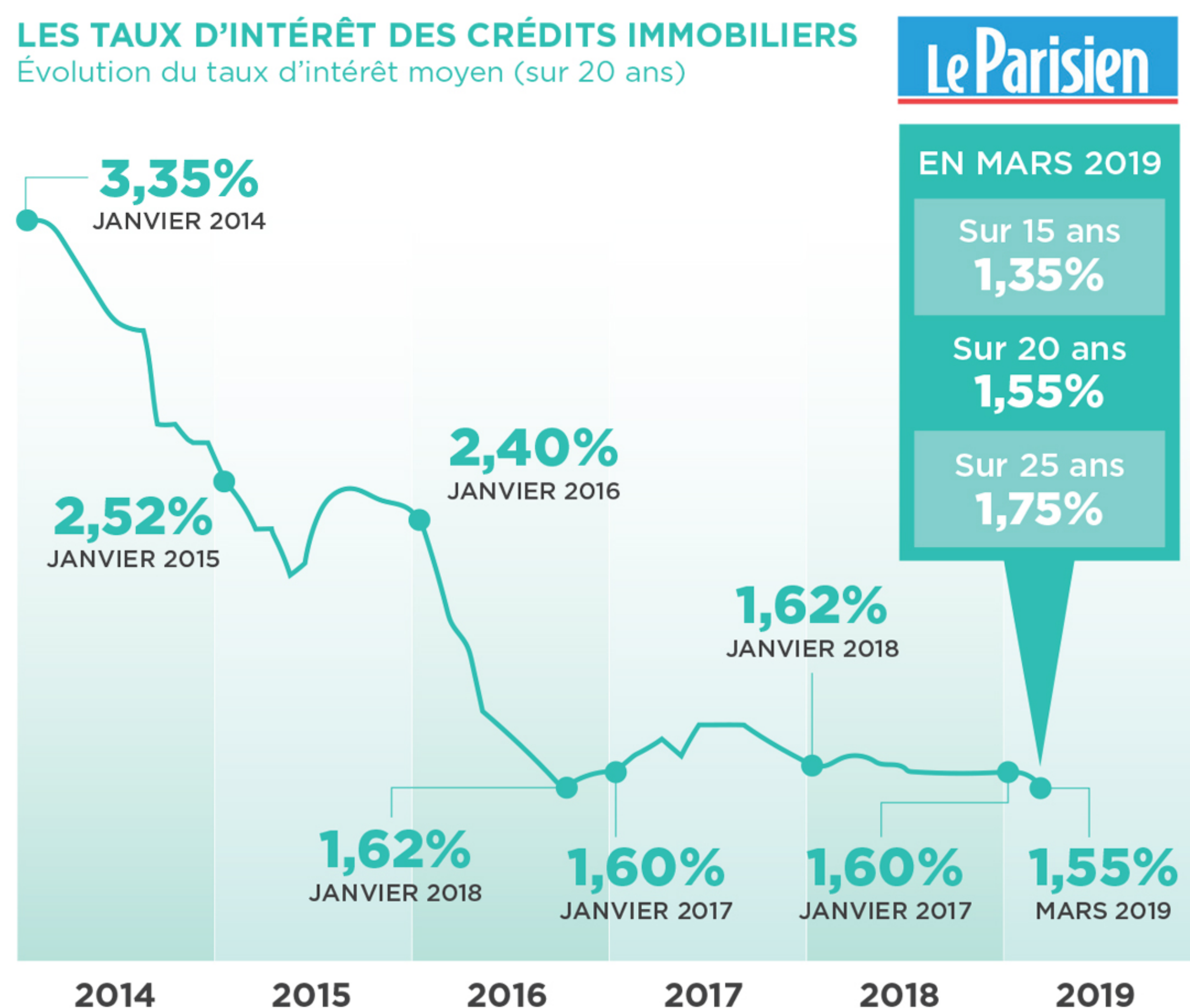
Avant de débuter votre lecture, nous avons deux bonnes nouvelles pour vous : vous allez vendre et bien vendre !
965 000 transactions ont été comptabilisées en 2018 et le cap du million de ventes a été franchi en 2019.

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)



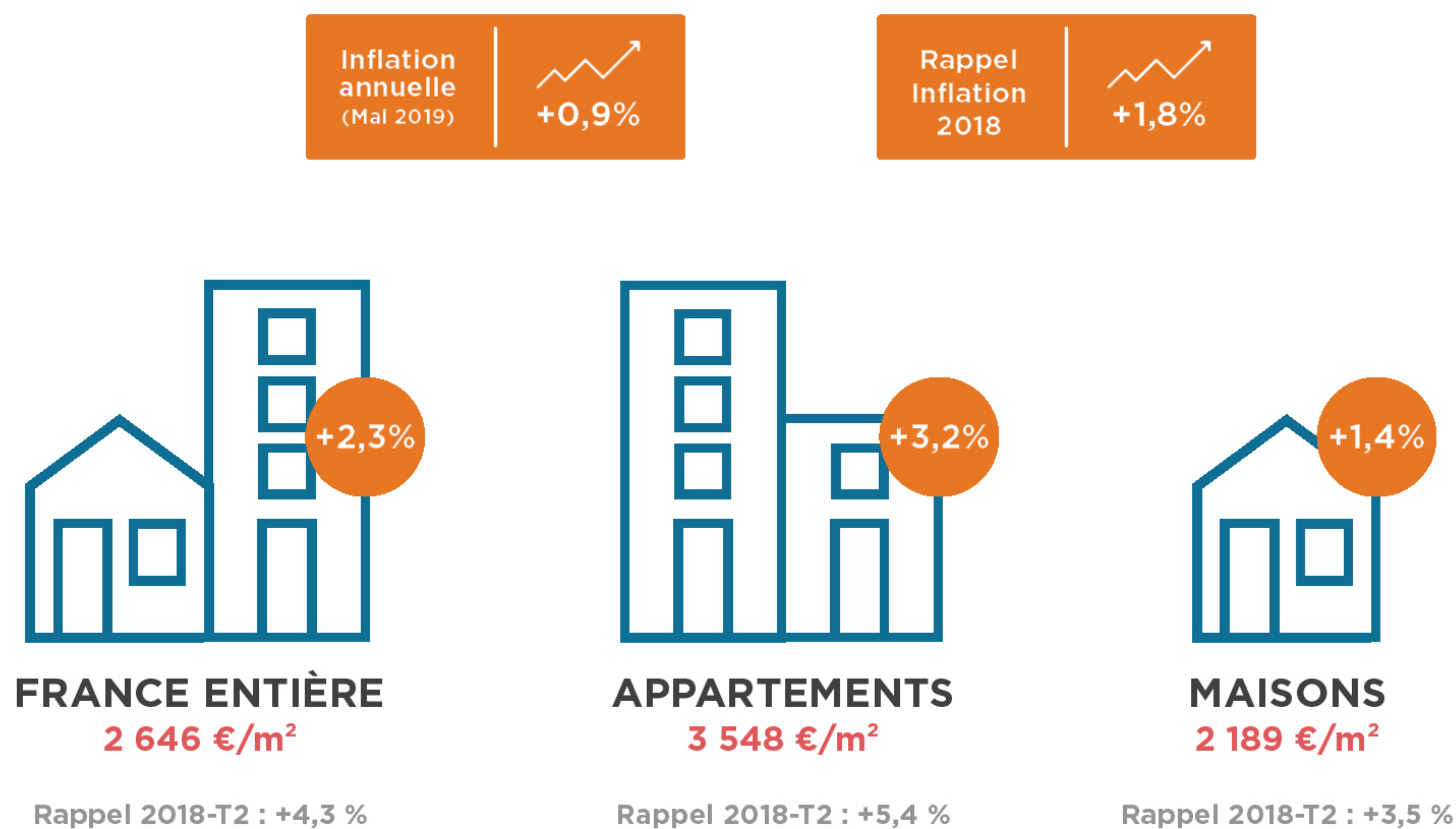
SOURCE : MEILLEURTAUX.COM

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.





POINT SUR LA CRISE SANITAIRE DU COVID-19

De nombreuses interrogations sur le marché immobilier ...

Il n'y a pas forcément de cause à effet, mais les taux ont augmenté. À l'heure où j'écris ces lignes (Mi-Mai 2020), l'augmentation est d'environ 0,5%.

En outre les conditions d'obtention ont été durcies depuis début 2020.

En effet, suivant les recommandations du Haut Conseil de Stabilité Financière, les établissements de crédits portent une attention particulière aux points suivants :

- ✓ Un apport personnel couvrant à minima les frais (notaire, garantie, dossier ...)
- ✓ La taux d'effort à l'octroi des emprunteurs de crédit immobilier en veillant à ce que ce dernier n'exède pas 33%
- ✓ La maturité du crédit à l'octroi en veillant à ce que ce dernier n'exède pas 25 ans (Source HCSF)

Mais restons optimistes, les taux sont encore aujourd'hui très bas et permettront à de nombreux acquéreurs de réaliser leur projet.

Nous sommes dans une zone tendue, à forte demande, est même si je ne peux pas deviner le futur, il n'y a pas de raison que les prix chutent.

L'avenir nous le dira ...

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 bénéficierez 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



PRIX





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.

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 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.

Les photos doivent être de qualité, ouvrez les volets, allumez les lumières, prenez les photos avec des perspectives...



VISIBILITÉ



Pour ne passer à côté 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.

Les canaux de diffusions de la vente de votre demeure sont également un point névralgique dans la stratégie de commercialisation de votre résidence. Il ne faut négliger aucun canal de communication qu'il soit local ou national, papier ou digital...

Comment les acheteurs découvrent les maison à vendre ?

90 % des projets immobiliers concrétisés commencent sur Internet.

Il faut privilégier une annonce pour un bien et multiplier les sites, les supports.

Incontournable, en tant que particulier, vous devez mettre en avant votre appartement ou votre maison sur Le Bon Coin, mais pas seulement, n'hésitez pas à le mettre sur Particulier à Particulier ou autres. Vous ne pourrez pas diffuser sur les sites réservés aux professionnels tels que SeLoger, LogicImmo...

Il faut améliorer le référencement internet, avec des mots clés précis, afin de faire en sorte que votre annonce ressorte régulièrement dans les recherches.

Ne vous privez pas aussi du réseau local, vos amis, vos relations professionnelles, les commerçants...

Si vous choisissez de travailler avec un professionnel, confirmez avec lui, le nombre de sites de diffusion, l'information auprès des autres agents du même réseau et à proximité, auprès d'acquéreurs rencontrés sur la présentation d'autres biens, et la diffusion locale (distribution de flyer, auprès de prescripteurs...)



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.

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.

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

La valeur affective, liée aux moments vécus dans votre demeure peuvent interférer sur votre perception du « juste » prix de vente, et c'est normal. Cependant, vous ne pouvez pas en tenir compte pour déterminer le prix de mise en vente, qui doit s'appuyer uniquement sur du factuel. Des sites, comme meilleursagents.com, vous permettent de trouver facilement le prix au M2 sur votre commune. C'est un indicateur qu'il faut utiliser mais pas seulement. D'ailleurs, 3 prix sont proposés, en fonction de l'état de votre maison ou appartement. Attention, sélectionnez le prix au M2 qui correspond.

En complément, vous pouvez ajouter des travaux effectués, des prestations ajoutées (garage, climatisation, piscine...) mais attention là encore il faut le faire au juste prix. Tout en sachant que votre bien immobilier a un prix plafonné. Vous aurez beau équiper votre maison d'un tas de prestations, comme une automobile, elle « coûte » à un argus dont on peut difficilement s'extraire. Pour autant, il ne faut pas se contenter de cette estimation. Il est nécessaire

d'évaluer le bien immobilier avec d'autres critères tels que la tendance nationale, le marché local, les maisons ou appartements situés dans la même gamme et vendus aux alentours, le prix locatif, le prix du foncier...

Bref, l'idéal est de faire estimer votre logement par un professionnel local qui saura être juste et objectif.

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.

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
- ✓ Voir ensemble si je peux vous aider et vous accompagner dans votre projet

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

Scannez
et découvrez !



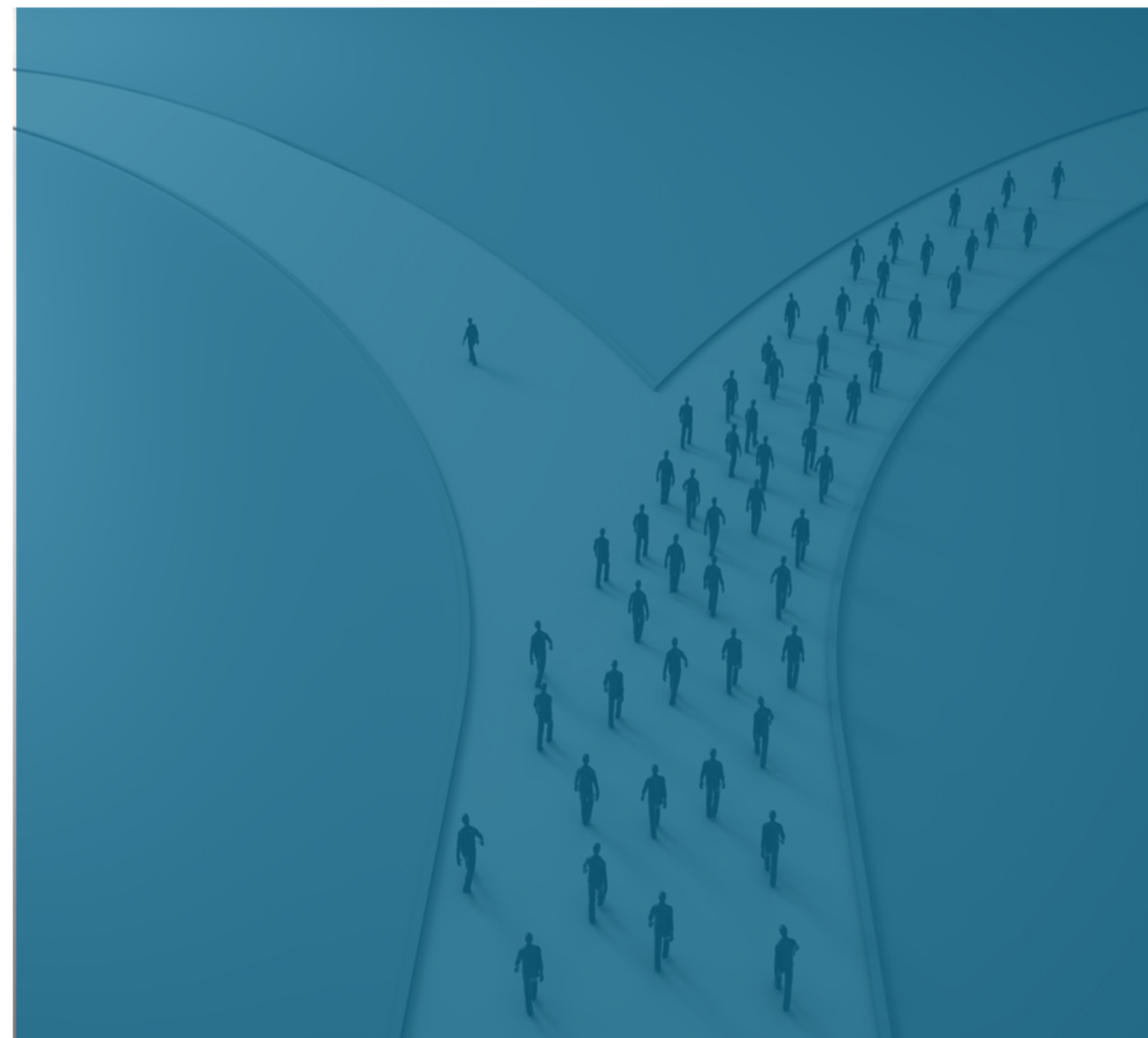
J'ai vraiment hâte de vous aider et vous accompagner dans votre projet de vie, et d'établir avec vous votre stratégie de vente pour votre bien immobilier...

A très vite ...

Michaël BERTONECHE

Votre conseiller immobilier

Michael BERTONECHE - 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

“LA MEILLEURE STRATÉGIE EN 3 ÉTAPES POUR VENDRE SON 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