

7 ERREURS QUI PEUVENT VOUS COÛTER DES MILLIERS D'EUROS...

Ce qu'il faut éviter lors de la mise en vente de votre bien immobilier

ÊTRE (TROP) IMPLIQUÉ ÉMOTIONNELLEMENT



Beaucoup de vendeurs sont très reliés émotionnellement à leur bien et c'est tout à fait normal.

Les premiers pas des enfants dans le salon, les anniversaires dans le jardin sont des souvenirs qui s'accumulent au fil des années.

Lorsqu'il est temps d'estimer la valeur de leur bien immobilier, ils ont tendance à avoir une vision biaisée de la réalité.

La valeur perçue, alimentée par tous ces souvenirs, a tendance à être (très) différente de la valeur réelle de leur bien.

C'est pourquoi certains particuliers font appel à des personnes extérieures pour estimer objectivement leur bien et ne pas se créer de fausses attentes vis-à-vis de la valeur de celui-ci.



FIXER UN PRIX DE VENTE TROP ÉLEVÉ

Le prix de commercialisation est une donnée importante dans la stratégie de vente d'un bien immobilier.

En fixant vous-même un tarif supérieur au prix du marché, vous risquez de n'avoir aucune visite ou d'avoir une multitude de visites sans offre.

C'est très frustrant.

Gardez toujours en tête que votre bien doit être présenté au juste prix pour générer des visites sérieuses et susciter le désir.

A contrario, lorsqu'un bien est proposé trop cher au début de la vente, il finit souvent par se vendre bien moins cher que le prix estimé, et ce, au bout de plusieurs mois.

C'est ce que nous appelons les biens "grillés".

À force de les voir en annonce sur les sites durant des mois, les acquéreurs les fuient comme la peste.

Par conséquent, il faut connaître parfaitement le marché immobilier, les transactions qui y ont lieu et cela en temps réel pour fixer le "BON" prix.

Aucun algorithme de portail immobilier sur internet ne vous fournira la valeur précise de votre bien.

7 ERREURS QUI PEUVENT VOUS COÛTER DES MILLIERS D'EUROS...

Ce qu'il faut éviter lors de la mise en vente de votre bien immobilier

COMMERCIALISER SON BIEN DANS PLUSIEURS AGENCES

À tort, les propriétaires ont souvent le sentiment qu'ils auront plus de chance de vendre en multipliant les agences.

Grave erreur !

Ce qui est multiplié c'est le nombre de fois que l'annonce paraîtra sur un même site avec des informations contradictoires (surface habitable, surface utile, prix, etc).

Ce phénomène fait littéralement fuir les candidats sérieux à l'acquisition.

L'astuce ! Pour susciter le désir vous devez mettre en place une stratégie de vente basée sur la rareté. « La rareté fait le prix des choses »

La preuve par les chiffres :

59%

MANDAT SIMPLE

75%

MANDAT EXCLUSIF

Les vendeurs sont plus satisfaits du mandat exclusif



TENTER DE VENDRE DE PARTICULIER À PARTICULIER

Il y a encore une dizaine d'années, cette solution fonctionnait. Mais, les choses ont beaucoup changé. Parfois considérée comme plus économique, cette solution s'avère souvent néfaste au bout de quelques semaines.

Ce que les propriétaires de biens immobiliers n'ont pas anticipé :

- visites du foyer familial par des inconnus
- visites "touristiques" de curieux sans réel projet,
- pas de vérification de la solvabilité des acquéreurs,
- difficultés à réunir les documents de mise en vente,
- respect des réglementation en vigueur,
- etc

Depuis 2015, c'est presque 7 ventes sur 10 qui sont réalisées avec le concours d'un professionnel de l'immobilier.

Par conséquent, en s'essayant de particulier à particulier, le vendeur se coupe d'un marché colossal.

7 ERREURS QUI PEUVENT VOUS COÛTER DES MILLIERS D'EUROS...

Ce qu'il faut éviter lors de la mise en vente de votre bien immobilier

NÉGLIGER LES PHOTOS DE SON BIEN



Aujourd'hui, 90% des projets immobiliers débutent sur internet, et de manière générale, les personnes accordent une importance primordiale à la qualité des photos qui présentent le bien.

Le succès d'une annonce en ligne sur internet repose en majorité sur la qualité de ses photos, que ce soit l'éclairage, la qualité, la prise de vue, etc.



NE PAS PRÉPARER SON BIEN À LA VENTE

Nettoyer, balayer, astiquer !

Préparer son bien à la vente n'est pas une option
c'est une O-BLI-GA-TION !

C'est pourquoi j'ai détaillé les différentes astuces
pour préparer son bien à la vente.
Vous les retrouverez dans un prochain mail.

Il est très simple de faire quelques réparations et
quelques modifications pour le rendre plus séduisant
pour de potentiels acheteurs.

Cela ne coûte (quasiment) rien et a un impact énorme
sur la vente.

Par conséquent, ce serait dommage de ne pas en
profiter.

7 ERREURS QUI PEUVENT VOUS COÛTER DES MILLIERS D'EUROS...

Ce qu'il faut éviter lors de la mise en vente de votre bien immobilier

NE PAS VÉRIFIER LE FINANCEMENT DES ACQUÉREURS POTENTIELS



Enfin, la dernière erreur encore trop fréquente de nos jours est de ne pas vérifier la solvabilité des candidats à l'acquisition.

Vous me direz : Mais, comment demander à un acquéreur potentiel de bien vouloir nous fournir les informations sur son financement ?

C'est délicat !

Et pour cause, ce n'est absolument pas votre rôle.

Pour réussir cette étape, vous devez faire appel à un agent immobilier reconnu qui a dans ses contacts des partenaires financiers professionnels qui étudieront la solvabilité des candidats à l'acquisition et qui pourront délivrer un accord de faisabilité.

VOUS SOUHAITEZ UNE ESTIMATION PRÉCISE DE VOTRE BIEN IMMOBILIER ?

contactez-moi

06 69 11 85 35