


www.Vincent-Coude.immo



**11 conseils
pour vendre son
bien immobilier
plus cher et
plus rapidement**

Merci d'avoir télécharger cet ebook.

Présentation :



Je m'appelle Vincent Coudé. Je suis agent commercial dans l'immobilier sur le secteur de Montpellier depuis plusieurs années. C'est un métier qui me passionne. Apporter des conseils, accompagner les clients dans leurs projets de vente ou d'achat de leur résidence principale ou d'investissement locatif font partie de mon quotidien. Si vous avez besoin de me joindre, contactez-moi directement au 07.83.87.64.40.

Vous pouvez retrouver mon profil linkedin sur le lien ci-dessous :

<http://bit.ly/Vincent-Coudé>

J'ai donc souhaité à travers ce guide gratuit vous apporter des conseils, qui sont le fruit de mon expérience sur le terrain. J'ai réalisé des dizaines de vente et commercialisé de nombreux biens différents, du terrain constructible à la villa de prestige, en passant par des appartements, ou des investissements locatifs.

Cette multitude de biens, de rencontres avec des propriétaires et des acquéreurs m'a permis de lister les erreurs les plus fréquentes qui peuvent être un frein à la vente et à l'opposé d'apporter les solutions pour vendre vite et plus cher en évitant les objections d'acheteurs.

Votre villa ou votre appartement devient trop petit car la famille s'agrandit, ou au contraire les enfants sont partis et votre bien est trop grand, nécessite trop d'entretien, vous souhaitez changer de région pour vous rapprocher de la famille ou pour un nouveau projet professionnel, ... Il existe de nombreuses raisons pour lesquelles **Vous envisagez de vendre votre bien !**

Ça y est la décision est prise. Toute la famille est motivée pour tourner une page et se projeter sur un nouveau projet. Et la réalisation de ce projet familial passe par la vente du bien que vous occupez actuellement.

Vous souhaitez en obtenir le meilleur prix et le vendre dans un délai rapide.

Vous ne voulez pas que cette vente s'éternise car un bien qui reste trop longtemps à la vente sur le marché se dévalorise.

Chaque bien est unique et il convient de mener une réflexion sur la meilleure manière de présenter son bien à d'éventuels acheteurs lorsque l'on décide de le mettre en vente.

L'objectif de ce guide est donc vous apporter 11 conseils pour la vente de votre bien immobilier

Si vous appliquez ces conseils, cela vous permettra :

- De mieux comprendre les mécanismes d'une vente immobilière,
- De valoriser votre bien,
- De le vendre à son meilleur prix,
- De le vendre plus rapidement.

Sommaire :

1-Comment fixer le bon prix ?	page 5
2- Respecter le bon timing	page 6
3- Faire les diagnostics	page 7
4- Quels sont les documents à préparer ?	page 9
5- Faut-il faire du Home Staging ?	page 11
6- Faut-il faire des travaux pour vendre ?	page 13
7- Comment rédiger son annonce ?	page 15
8- Comment prendre des photos ?	page 17
9- Comment diffuser son annonce ?	page 18
10- Pourquoi choisir un agent immobilier du secteur et éviter la vente en direct	page 19
11- Comment préparer le logement avant les visites ?	page 23
Conclusion	page 25
Liens utiles	page 25

1 – Comment Fixer le bon prix ?

Fixer le bon prix de votre bien est l'une des étapes déterminantes dans la vente d'un bien.

Un appartement ou une villa qui ne se vend pas, c'est dans la grande majorité des cas parce que le prix n'est pas adapté et est en décalage avec la réalité du marché.

Même si chaque bien est unique avec ses qualités et ses défauts, il existe pour chaque secteur un prix de marché qu'il faut respecter.

Il est donc primordial de fixer un prix de vente qui est en adéquation avec la réalité du marché et non pas comme malheureusement je le vois régulièrement en fonction du futur projet des propriétaires.

Être au bon prix c'est l'un des points clés pour s'assurer une vente dans un délai raisonnable.

Alors comment fixer le prix de vente de votre bien ?

La solution la plus simple et la plus efficace est de vous adresser à un agent immobilier du secteur.

En effet il connaît parfaitement la ville et les prix pratiqués.

Il a accès aux prix de vente des dernières transactions et pourra donc vous donner une estimation précise de la valeur de votre bien.

Vous pouvez également demander une estimation auprès de votre notaire de famille.

Dans ce cas, il est fréquent que ce service vous soit facturé autour des 200€ à 300€ par l'étude notariale, contrairement à un agent immobilier qui ne facture pas cet avis de valeur.

2- Respecter le bon timing

La procédure de vente d'un bien respecte des délais plus ou moins incompressibles.

En fonction de votre futur projet et de la date à laquelle vous envisagez de quitter le bien, il faut prendre en compte les différents délais liés tels que :

- Délai de réalisation des diagnostics,
- Délai pour la prise des photos extérieurs si la météo n'est pas clémente,
- Délai pour faire les visites et trouver le bon acquéreur,
- Délai pour la signature du compromis qui permettra à l'acquéreur de commencer ses démarches pour le financement,
- Délai lié aux démarches légales notamment la préemption,
- Délai lié à la banque et à l'assurance en cas de financement,
- Délai pour obtenir avec le notaire, le rdv de signature de l'acte de vente

Même si certains de ces délais peuvent se superposer, il faut compter en moyenne 6 mois entre le moment où l'on se décide de mettre en vente le bien et le moment où l'on remet les clés au nouveau propriétaire

- 3 mois environ pour la mise en vente et trouver le bon acquéreur. Cela reste une moyenne car cela est lié au fait que le bien soit au prix du marché, qu'il ne présente pas de défaut majeur dû à l'environnement, ...
- 3 à 4 mois pour la partie financement, administrative et la remise de clés.

Ces délais restent indicatifs, car si la stratégie de prix et de communication est bonne, un agent immobilier peut trouver un acquéreur en moins d'un mois.

De plus ce délai peut être réduit si l'acheteur ne passe pas par un financement et paye comptant son acquisition.

Donc pour un propriétaire qui envisage de libérer sa villa pendant l'été, il est bien de démarrer sa mise en vente en début d'année. Cela évitera un stress inutile et une plus forte négociation liée à l'échéance du départ qui s'approche.

Vendre dans l'urgence implique que vous serez plus enclins à baisser le prix.

Il est donc indispensable de planifier sa mise en vente en amont du projet.

3- Faire les diagnostics

Toute mise en vente d'un bien s'accompagne de diagnostics immobiliers, c'est le Dossier de Diagnostic Technique (DDT).

Selon qu'il s'agisse d'une villa, d'un appartement,... le nombre des diagnostics diffère.

L'année de construction et la localisation interviennent également dans le type des diagnostics à effectuer.

Ces diagnostics sont réalisés par un professionnel habilité.

Les informations concernant les DPE/GES vont particulièrement intéresser les acheteurs. Les diagnostics énergétiques de votre bien, le DPE sera calculé sur la base de votre consommation en électricité et gaz. Mais ce ne sont pas les seuls à réaliser.

Selon le bien et sa localisation, ce DDT comprendra donc:

- Le diagnostic de performance énergétique ou DPE
- Le certificat loi Carrez, aussi appelé certificat de surface
- Le diagnostic électricité
- Le diagnostic gaz
- L'état des servitudes risques et d'information sur les sols
- Le diagnostic amiante
- Le diagnostic plomb
- Le diagnostic termites
- Le diagnostic assainissement
- Le diagnostic Mérieux

Pour vous il est important d'analyser les diagnostics qui concernent l'électricité, l'installation de gaz si elle est présente et les termites.

Les diagnostiqueurs indiquent généralement les défauts qui peuvent être éliminés facilement (fil électrique apparent, tuyau de gaz dont la date de validité est dépassée, ...).

Cela vous permettra de réaliser d'éventuels petits travaux qui pourraient freiner les acquéreurs et utiliser ces points négatifs comme arguments pour négocier fortement.

Pour choisir votre diagnostiqueur, vous pouvez faire une recherche internet sur votre secteur ou demander à votre agent immobilier de vous conseiller un professionnel.

Vous trouvez à la fin de ce guide l'adresse d'un site internet qui vous permet de faire un comparatif de quelques diagnostiqueurs.

4- Quels sont les documents à préparer ?

Lors d'une vente immobilière de nombreux documents sont indispensables pour la rédaction du compromis et de l'acte de vente et d'autres peuvent être utiles pour rassurer vos acheteurs.

Pour une villa :

- Vous avez fait une extension, une véranda, une piscine... : préparez tous les documents relatifs aux travaux : plan, déclaration préalable, permis si besoin, certificat de conformité, facture des entreprises qui sont intervenus
- Vous avez fait des travaux d'entretien : Il est bien de montrer aux acquéreurs que vous avez les factures du changement de la chaudière, du nettoyage de la toiture, du ramonage de la cheminée que vous avez effectué,
- Vous faites intervenir un jardinier ou un pisciniste : tout comme pour les travaux courants il est bien d'avoir les factures à porter de main et les montants en tête. Les acheteurs s'imaginent parfois que les couts d'entretien soient plus élevés qu'ils ne le sont en réalité

Pour un bien en copropriété :

Dans le cas d'un appartement ou d'un bien en copropriété, vous devez être en mesure de fournir des documents complémentaires tels que :

- le règlement de copropriété,
- les 3 dernières assemblées générales de la copropriété,
- le carnet d'entretien de la copropriété,
- la fiche synthétique de la copropriété
- le pré-état daté
- les relevés de charge avec le détail des postes
- les diagnostics de la copropriété

Il est également apprécié par les visiteurs d'avoir des informations financières complémentaires.

Gardez donc sous la main :

- votre dernière taxe foncière,
- vos dernières factures d'électricité ou de gaz,
- comme nous l'avons évoqué, les dernières factures d'entretien ou de travaux, ...

5- Faut-il faire du Home Staging ?

Pour vendre au mieux et au plus vite, faites du Home staging.

Cette pratique est de plus en plus courante, elle a été démocratisé par les émissions de télévision.

Il s'agit de mettre en valeur chaque espace de votre bien afin de créer un coup de cœur.

L'achat d'un bien se fait dans les premières minutes.

Voici quelques conseils pour créer un coup de cœur:

- Allégez la décoration et rangez les dizaines de photos des petits derniers de la famille,
- Rangez les chaussures des enfants qui traînent dans l'entrée, les sacs d'école, les vêtements posés ci et là,
- Débarrassez les tables des revues et journaux qui s'entassent,
- Ramassez le linge et les serviettes dans les salles d'eau
- Supprimez les meubles trop volumineux, il faut que les visiteurs se rendent compte de l'espace et puissent circuler facilement,
- Eliminez les tapis en nombre pour faciliter la circulation dans le logement,
- Investissez dans quelques objets de décoration moderne, un bien qui est dans la tendance actuelle au niveau de la décoration se vend plus vite
- Nettoyez la piscine si vous en avez une. Comment un acheteur pourrait s'imaginer au bord de la piscine si l'eau est toute verte,
- Aménagez les extérieurs : mettez en place votre salon de jardin, des transats, hamac,...

Il existe une multitude de conseils que pourra vous donner votre agent immobilier. En fonction de votre bien et de son expérience, il pourra détecter immédiatement ce qu'il convient de faire pour favoriser un coup de cœur et aider les visiteurs à se projeter.

Le home staging consiste donc à ranger, nettoyer, redéfinir une fonction unique à chaque pièce et débarrasser les espaces intérieurs et extérieurs afin d'aider les visiteurs à s'approprier l'espace, se projeter et à s'imaginer dans votre bien.

Si vous n'avez pas le temps de vous occuper ou n'avez pas la fibre d'un décorateur, il existe de nombreuses sociétés de Home Staging qui prendront le relais et sauront mettre en valeur votre bien.

La aussi, un agent immobilier peut vous donner des conseils pour mettre en valeur votre bien sans dépenser des fortunes.

6- Faut-il faire des travaux pour vendre ?

Comme nous l'avons évoqué ci-dessus, la décision d'achat et le coup de cœur se décident dans les premières minutes et vous n'aurez pas une deuxième chance de donner une bonne impression à votre bien.

Il est donc indispensable d'éliminer, dans la mesure du possible, tout ce qui pourrait donner une image négative d'un bien mal entretenu.

Il va donc falloir traquer tous les défauts et faire votre maximum pour les gommer afin de mettre en valeur votre bien et le présenter sous son meilleur jour.

Nous allons distinguer 2 sortes de travaux :

1 – Les petits travaux :

Il s'agit de petites interventions que le propriétaire peut réaliser lui-même en général.

On trouve fréquemment :

- une sonnette hors service (pile usagée ou sonnette qui a pris l'eau)
- un portail cassé, qui ferme mal, ou avec un vernis écaillé
- une porte d'entrée abimée ou qui ne s'ouvre pas entièrement car elle frotte sur le sol,
- des joints de salle bain abimés,
- une plinthe décollée,
- des volets qui ne se ferment plus • des portes qui grincent,
- des poignées de porte dévissées,
- un robinet qui fuit,
- des traces de doigts sur les portes,
- des wc entartrés,
- des luminaires / plafonniers dont les ampoules ne fonctionnent pas,...

Tous ces petits travaux représentent des couts minimes. Ils est donc indispensable de s'en occuper prioritairement.

2- Les gros travaux :

Il s'agit là de travaux qui impliquent généralement l'intervention d'un professionnel, sauf si vous êtes bricoleur :

- refaire les peintures,
- reboucher des trous dans un mur,
- colmater une fissure,
- remplacer des carreaux de carrelage cassés,
- ajouter un différentiel sur le tableau électrique,
- refaire l'étanchéité d'une toiture

Ces travaux représentent, quant à eux, un cout élevé. Si vous n'avez pas l'argent de disponible pour le réaliser, demandez des devis afin de les fournir aux éventuels acquéreurs.

Le travail de l'agent immobilier auquel vous allez faire appel, consiste également à détecter ces défauts.

Grace à son expérience il est là pour vous indiquer les travaux indispensables à réaliser et ceux qui sont de moindres importances.

Il pourra également vous apporter les solutions techniques les moins couteuses pour faire ces travaux ou vous fera bénéficier de son carnet d'adresses d'entrepreneurs susceptibles d'intervenir pour vous.

Dans tous les cas, il faut réparer les petits soucis afin d'éviter de donner des arguments de négociation aux acheteurs et ainsi vendre plus cher.

7- Comment rédiger son annonce ?

La rédaction d'une annonce est plus complexe qu'elle n'y paraît. Elle doit donner envie aux potentiels acquéreurs de décrocher leur téléphone pour vous contacter.

Vous ne disposez que de quelques lignes de textes et quelques photos pour « accrocher » ces clients potentiels.

Le texte doit donc être concis et clair afin de donner les informations essentielles qui renseigneront les acheteurs et vous éviteront les appels inutiles. Vous devez y faire apparaître toutes les informations relatives au bien, tels que :

- le prix
- la surface totale
- le détail et le nombre des pièces
- le mode de chauffage
- l'étage pour un appartement
- les charges et ce qu'elles comprennent si le bien est en copropriété
- le nombre de lots
- les informations sur le stationnement (garage, place de parking,...)
- tout ce qui concerne les extérieurs (terrasse, balcon, piscine,...)
- l'exposition
- l'environnement
- les diagnostics,...

Cas particulier d'un bien loué :

Si vous envisagez de vendre un bien avec un locataire en place, la rédaction de l'annonce doit comporter des informations complémentaires.

En effet votre cible acquéreur va se restreindre à un investisseur immobilier. Il faut donc lui indiquer les informations financières principales qui peuvent susciter de l'intérêt pour lui et vont lui permettre de calculer la rentabilité du bien.

Vous devrez donc lui indiquer :

- le montant du loyer hors charges
- le montant de la taxe foncière

- le type de location (résidence de services, nue, meublé, location courte durée,...)
- le type de bail et sa date de fin

Maintenant que votre texte est rédigé, le dernier point important reste l'ajout des photos.

8- Comment prendre les photos ?

Les photos sont un élément essentiel dans une annonce immobilière. C'est la première chose qui va attirer l'œil de l'acheteur. Une belle photo c'est l'assurance que ce dernier va lire le texte de l'annonce.

Il faut donc utiliser un appareil photo de qualité. Oubliez les photos pris à la va vite avec votre smartphone, même si celui-ci est de dernière génération et dispose d'un appareil photo avec de belles caractéristiques techniques.

Il convient d'utiliser un appareil photo avec un grand angle, voir ultra grand angle, afin d'avoir un champ de vision suffisamment large pour voir les pièces les plus étroites. Attention toutefois à ne pas abuser des objectifs ultra grand angle qui ont tendance à déformer la réalité de la pièce. L'image ne serait pas belle et les acheteurs seraient déçus en visitant car ils trouveraient la pièce plus petite que ce qu'ils avaient imaginés. C'est alors contre-productif.

Les photos doivent être prises un jour de soleil. Rien de mieux que la lumière naturelle pour mettre en valeur vos pièces.

Les pièces à prendre en photo :

- Une vue de l'extérieur (villa, résidence,...)
- L'espace de vie
- La cuisine
- La salle d'eau / salle de bain
- Les chambres
- Les extérieurs (terrasse, jardin,...),...

Assurez-vous que les pièces soient rangées avant de prendre les photos.

Les agents immobiliers disposent d'appareils photos haut de gamme et d'outils pour mettre en valeur votre bien afin de faciliter la vente.

Le texte de votre annonce est maintenant rédigé, les photos sont prises, il ne reste plus qu'à diffuser votre annonce.

9- Comment diffuser son annonce ?

Il existe de nombreux portails où vous pouvez diffuser votre annonce. Vous pourriez être tenté de mettre votre annonce sur un maximum de support. Ce qui n'est pas forcément opportun et ne vous apportera pas systématiquement plus de client qualifié.

L'objectif est donc d'obtenir des contacts d'acheteurs potentiels qui correspondent à ce que vous vendez, ce que l'on appelle des contacts qualifiés. Il faut donc cibler vos portails de diffusion en fonction du bien que vous vendez.

On ne peut pas communiquer sur les mêmes sites lorsque l'on vend un appartement, un local commercial, une villa de prestige ou un investissement locatif.

Cela serait contre-productif. Il faut privilégier la qualité à la quantité.

Un agent immobilier saura précisément sur quels sites poster votre annonce pour avoir un impact efficace.

De plus, un agent immobilier a accès des sites interne, à très grande audience, qui sont réservés aux professionnels de l'immobilier et sur lesquels vous ne pourrez pas mettre votre annonce. Les principaux portails nationaux sont :

www.logic-immo.com

www.seloger.fr

www.lux-residence.com

www.leboncoin.fr

www.bellesdemeures.com

Il existe également des centaines de sites et portails immobiliers, qui pour certains ont des spécificités (investissement, locaux prox, portails régionaux,...). Il conviendra de sélectionner avec rigueur les sites où l'annonce sera diffusée.

10- Pourquoi choisir un agent immobilier du secteur et éviter la vente en direct ?

En tant qu'agent commercial dans l'immobilier, je vais bien évidemment prêcher pour ma paroisse et vous conseiller de passer par un professionnel de l'immobilier.

C'est sûr qu'il est tentant pour un propriétaire de vendre de particulier à particulier et d'économiser les honoraires d'un agent immobilier. L'immobilier est un métier et vendre seul, comporte des risques.

Les agents immobiliers sont tenus de se former chaque année, ils ont donc un savoir-faire dans leur domaine. Ils maîtrisent parfaitement toutes les étapes clés, indispensables à la réussite de la vente de votre bien.

C'est la raison pour laquelle seulement 28% des ventes se réalisent entre particuliers.

Certains acheteurs ne veulent passer que par un professionnel de l'immobilier !

Les inconvénients de vendre seul :

- Cela prend du temps :
Aurez-vous le temps pour, faire toutes les démarches, rédiger un texte efficace de l'annonce, les prises de photos, il va également falloir répondre aux appels, filtrer les demandes fantaisistes, organiser les visites en fonction de votre agenda, suivre l'avancement des démarches de vos acheteurs entre le compromis et l'acte de vente,...
- C'est prendre le risque de vendre moins cher :
De nos jours tout se négocie et l'immobilier n'échappe pas à cette règle. Certains acheteurs sont rodés aux techniques de négociation. Saurez-vous négocier, apporter les bons arguments pour limiter la baisse de prix ?
- C'est prendre le risque de rater la vente :
Vous pouvez involontairement donner une réponse qui n'est pas adaptée au client, et qui pourrait alors créer un doute dans l'esprit du client. Même si votre notaire peut vous apporter des réponses en cas de besoin, leurs plannings sont souvent surchargés et peut-être ne répondront-ils pas instantanément à vos interrogations ou à celle de vos acheteurs.

○ C'est le risque de perdre du temps :

Vous avez trouvé un acheteur, félicitations. Mais aurez-vous le réflexe de demander les documents relatifs au financement, contacterez-vous le courtier qui s'occupe des acheteurs afin de vous assurer de la solidité du dossier,...

Que se passera-t-il si vos acquéreurs n'obtiennent pas leur financement ? C'est le retour à la case départ et le projet familial qui est repoussé. Bref vous prenez le risque que vos acheteurs n'obtiennent pas leur financement et donc que la vente s'annule et donc de perdre du temps.

Les avantages de confier votre vente à un professionnel :

En passant par un agent immobilier, vous allez lui déléguer intégralement la mission de vente de votre bien. C'est son métier et son quotidien.

Que va vous donc apporter un agent immobilier ?

- Avoir une **communication efficace** avec des annonces rédigées de manière qualitative et des photos professionnels.
- Avoir un **filtre avec les visiteurs** du dimanche et ainsi écarter les touristes. Par de simples questions et son expérience il va cerner le profil des acheteurs. N'oubliez que lui non plus n'a pas de temps à perdre en faisant des visites inutiles.
- Vous faire un **compte-rendu** après chaque visite. Lorsqu'un acheteur visite, il va clairement indiquer à l'agent immobilier les points positifs et négatifs du bien, ce qu'il ne ferait pas avec une visite en direct avec le propriétaire. Ces retours sont très importants car ils permettent d'identifier si un problème est récurrent et ainsi de le résoudre.
- Vous **apporter des clients** que vous ne pourriez pas avoir. En postant vos annonces sur internet, le particulier ne peut miser que sur ces dernières pour trouver L'ACHETEUR. L'agent immobilier lui dispose de plusieurs biens sur un même secteur. Il est donc à même de proposer votre bien à

la suite d'une autre visite. Il ne faut pas négliger non plus la part d'acheteur qui n'a pas le temps ou ne veut pas consulter internet et qui préfère pousser la porte d'une agence pour parler de leur projet d'achat.

- **Profiter de son réseau** : Les agents immobiliers se connaissent sur un même secteur et n'hésitent pas pour la plupart à travailler conjointement.

De nombreux agents commerciaux immobiliers mutualisent leur fichier clientèle, et partagent des biens en exclusivités sur un même secteur.

L'avantage dans ce cas, pour le propriétaire est qu'en ne confiant la vente qu'à une seule agence, il n'a qu'un seul interlocuteur mais a alors accès aux portefeuilles des acheteurs de tous les agents commerciaux.

De plus cet avantage commercial ne coûte rien de plus au propriétaire puisqu'en cas de vente avec un confrère partenaire, les honoraires sont partagés en deux. C'est donc un formidable levier pour décupler les clients potentiels.

- **Négocier pour vous** : L'agent immobilier va faciliter la négociation avec les acheteurs. La négociation c'est son métier. Vous n'êtes peut-être pas rompu à l'exercice. Il serait dommage de perdre un acheteur à cause d'une mauvaise négociation.

Il va négocier avec les acquéreurs afin d'obtenir le meilleur prix pour vous. Vous lui avez confié un mandat de vente. Vous êtes donc son client. Il va donc défendre vos intérêts dans cette négociation et vous faire gagner de l'argent par rapport à une vente en direct.

- **Etudier le financement des acheteurs** : L'agent immobilier avant d'engager des propriétaires dans la signature d'un compromis, va étudier précisément le financement des acquéreurs. Signer un compromis qui a peu de chance d'aboutir est un risque qui peut vous faire perdre quelques mois et différer d'autant vos projets.

Dans un projet de vente, personne n'a de temps à perdre.

Son objectif est donc d'avoir l'assurance qu'une fois l'acquéreur trouvé, le dossier aille à son terme.

Passer par un professionnel de l'immobilier est donc un **gage d'efficacité** puisque l'agent immobilier ne sera payé qu'à la réalisation de la vente. Il va donc tout mettre en œuvre au niveau de la communication et de son réseau pour vendre votre bien.

L'erreur la plus fréquente :

Comme tous les agents immobiliers, il est fréquent qu'un propriétaire nous contacte après avoir vainement tenté de vendre seul son bien ou à l'opposé de l'avoir mis dans un grand nombre d'agences.

Attention donc à l'idée reçue de se dire, « je vais mettre mon bien en vente dans 3-4 agences (ou plus), « cela multipliera mes chances » est un argument que l'on entend régulièrement.

Là encore c'est **totallement contre-productif**.

De nos jours les agents immobiliers utilisent tous, à peu près les mêmes canaux de diffusion pour les annonces. Un acheteur qui va voir votre annonce 5 fois ou plus sur le même portail internet n'aura pas une bonne image de votre bien.

Une surexposition va provoquer des doutes et de la méfiance vis-à-vis d'un bien qui s'affichent plusieurs fois sur un même site, parfois avec des surfaces et des prix différents.

Si vous décidez de confier la vente de votre bien à un professionnel, optez pour un mandat exclusif car c'est le plus efficace.

Si vous privilégiez un mandat simple et souhaitez faire intervenir plusieurs agences, limitez-en le nombre à deux. Cela suffit amplement.

Rencontrez l'agent immobilier et si vous le trouvez professionnel, que le feeling passe, déléguez-lui la vente de votre bien, vous serez gagnant.

11- Comment préparer le logement avant les visites ?

Vous avez une visite de programmer avec votre agent immobilier.

Ne recevez pas ces potentiels acheteurs sans avoir préparé au minimum votre bien.

Préparer son logement à une visite, qu'est-ce que ça veut dire ?

Vous devez recevoir chaque visiteur comme LE CLIENT qui va acheter votre bien, alors mettez toutes les chances de votre côté.

- Ouvrez les volets et les rideaux. Allumez quelques lumières avant la visite si les pièces sont un peu sombres ou si la visite se fait tardivement. Les acheteurs aiment la luminosité alors donnez-leur de la lumière.
- Rangez : Quoi de plus désagréable que de visiter une cuisine avec un évier rempli avec de la vaisselle sales de jours précédents, une salle de bain avec des serviettes qui traînent, une chambre en désordre avec les jouets des enfants qui traînent et qui n'incitent pas les visiteurs à entrer dans la pièce,... Toutes ces petites choses qui attirent et détournent l'attention des visiteurs et qui au final polluent la visite.
- Aérez : faites entrer un peu d'air frais 1 heure avant la visite.
- Parfumez légèrement l'intérieur : Rentrez dans une pièce avec une délicate odeur de bougie, de gâteau au chocolat, de poulet rôti, ... A l'opposé, abstenez-vous de cuisiner du poisson, des frites, ... avant la visite.
- Arrosez vos plantes, mettez un bouquet de fleurs, ...

Il n'y a rien de plus désagréable pour un agent immobilier et pour le client que de visiter un bien non rangé ou qui n'a pas été aéré.

L'objectif d'une visite est de séduire les acheteurs potentiels en présentant le bien à vendre sous son meilleur jour.

L'agent immobilier ne pourra pas faire de miracle. Alors faites un effort, ne négligez pas les visites et préparer votre bien.

Votre attitude lors des visites:

Dans le cas où vous ne souhaiteriez pas être présent lors des visites, pour ne pas entendre les « critiques » sur votre logement, vous pouvez confier un trousseau de clés à votre conseiller immobilier.

Si toutefois vous souhaitez être là lors des visites, vous devez accueillir les visiteurs de manière courtoise et répondre à leurs questions s'il y en a.

Ne cachez rien, votre attitude pourrait vous trahir et créer le doute chez les acheteurs.

Le plus efficace est de laisser l'agent immobilier prendre en main la visite, c'est son métier.

Ne suivez pas l'agent immobilier et les acheteurs lors de la visite.

Restez en retrait mais disponible pour les éventuelles questions que pourraient se poser les acheteurs. L'objectif est de laisser les personnes visiter tranquillement sans pression afin qu'ils puissent se projeter.

Dans tous les cas il faut être franc et transparent avec les personnes qui visitent, ne pas cacher d'éventuels défauts, c'est l'assurance d'une transaction qui ira à son terme.

Conclusion :

Vous avez maintenant en main 11 conseils pour favoriser une vente rapide de votre bien et au bon prix.

Toutefois vendre de l'immobilier ne s'improvise pas, et faire appel à un professionnel vous fera gagner du temps et de l'argent. Chacun son métier !

- 1- Fixer le bon prix
- 2- Respecter le bon timing
- 3- Faire les diagnostics
- 4- Préparer tous les documents
- 5- Faire du Home Staging
- 6- Faire des travaux
- 7- Rédiger son annonce
- 8- Diffuser son annonce
- 9- Choisir une agence de proximité
- 10- Préparer le logement avant les visites
- 11- Comment préparer le logement avant les visites ?

Si vous désirez obtenir une estimation pour votre bien situé sur la région de Montpellier,
contactez-moi par email : contact@vincent-coude.immo ou directement sur mon portable au **07.83.87.64.40 – Vincent Coudé (RSAC 814487815 – Montpellier)**

Liens utiles :

Mon site : <https://www.vincent-coude.immo>

Immobilier St clément de rivièrè : <https://www.immobilier-saint-clement-deriviere.com/>

Location en Lmnp : <https://www.lmnp-montpellier.com>

Investissement locatif : <https://www.investissement-locatif-montpellier.com/>

Notaires : <https://www.notaires.fr/>

Diagnostics : <http://bit.ly/information-diagnostics>

Note: