



Mickael Ferreira Immobilier

& *Liberkeys* | L'AGENCE IMMOBILIÈRE BY IZIMMO, FILIALE
Crédit Mutuel ARKEA

Les 14 POINTS

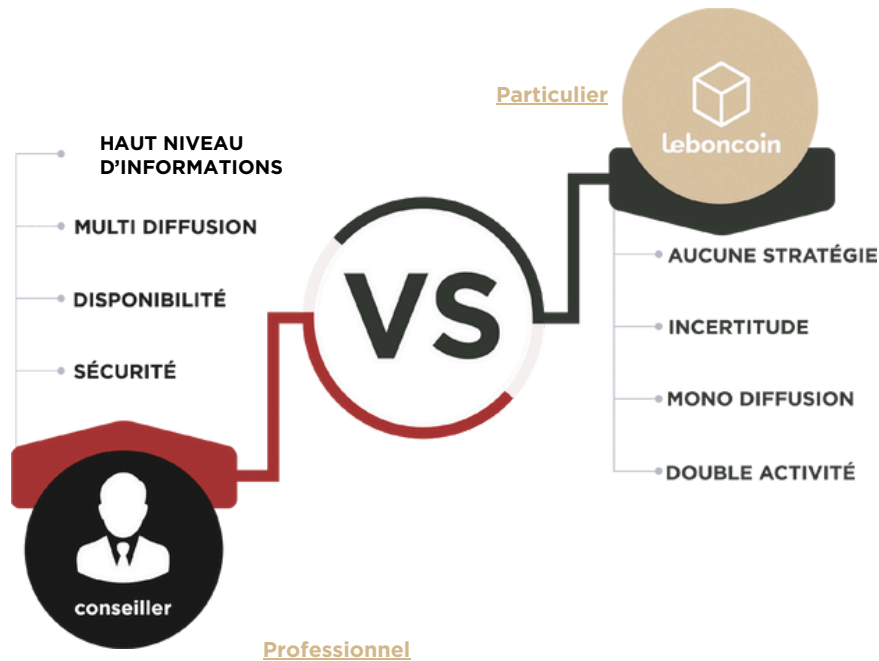
Les PLUS IMPORTANTS pour vendre VOTRE BIEN EN TOUTE SÉRÉNITÉ

1.
CONTACTEZ
VOTRE
CONSEILLER
Liberkeys,
il s'occupera
des
13 autres !

2. COMMENT MAÎTRISER VOTRE PROCESSUS DE VENTE ?
3. QUI SUIS-JE ?
4. SAVEZ-VOUS VRAIMENT TOUT CE QUE JE FAIS POUR VOUS ?
5. VOUS SATISFAIRE EST MON SEUL OBJECTIF
6. DÉFINIR UN PRIX DE VENTE OPTIMAL
7. LA VALORISATION DE VOTRE BIEN
8. COMMUNIQUER EFFICACEMENT SUR VOTRE BIEN
9. VOUS SÉCURISER : GESTION DES ACHETEURS, DES VISITES ET DES NÉGOCIATIONS
10. VOUS DÉCHARGER DE LA PARTIE ADMINISTRATIVE
11. VENDRE VOTRE BIEN : LES 10 ERREURS À ÉVITER
12. JE M'ENGAGE À ÊTRE DISPONIBLE POUR VOUS
13. LES DOCUMENTS À FOURNIR
14. VOUS MÉRITEZ LA SÉRÉNITÉ, SIGNONS ET PASSONS À L'ACTION

2 COMMENT MAÎTRISER VOTRE PROCESSUS DE VENTE ?

Particulier VS Professionnel



L'intérêt de travailler **en exclusivité**

PROPRIÉTAIRE	CONSEILLER IMMOBILIER	ACQUÉREUR
• Interlocuteur unique	• Interlocuteur unique	• Interlocuteur unique
• Confiance	• Confiance	• Confiance
• Gestion des visites	• Gestion des visites	• Gestion des visites
• Maîtrise de la négociation	• Maîtrise de la négociation	-
• Maîtrise du process de vente	• Maîtrise du process de commercialisation	• Maîtrise du process d'achat
• Maîtrise et centralisation de l'information	• Maîtrise de ma crédibilité	• Information maîtrisée
• Sécurité	-	
• protection du prix	-	• Transparence
• Rareté du bien	-	-
• Prestation différenciante	-	-
-	• Travail en sérénité	• Sérénité
-	• Gain de temps	-
-	• Liberté & Stratégie de vente	-
-	• Motivation accrue	-
-	• Organisation simplifiée	-
-	• Acquéreurs qualifiés	-
-	• Gestion de la vente simplifiée	-

3 QUI SUIS-JE ?

Je suis Mickael Ferreira, Conseiller Immobilier passionné depuis 5 ans sur le secteur d'Evian et alentours.



Ma vision

J'ai la chance d'avoir un des plus beaux métiers du monde.

Après les pompiers et le corps médical, nous sommes la profession la plus noble qui soit, notre vocation est d'aider les ménages de notre pays à se loger.

Le premier budget des Français est le logement.

Le conseiller immobilier est l'acteur principal du changement matériel le plus onéreux et le plus chargé émotionnellement des Français.

À ce titre, je dois être un Maestro, un chef d'orchestre parfaitement formé et opérationnel dans la maîtrise des compétences commerciales, juridiques, fiscales, psychologiques, d'urbanisme, de connaissance du bâtiment, et de communication rattachée à sa fonction et à ces enjeux.

Ma mission et mon engagement

Faire en sorte que chaque projet de vie qui me soit confié devienne une expérience inoubliable pour mes clients.

Je suis là pour vous aider à réaliser vos rêves et vous accompagner vers un avenir prospère.

Je m'engage à accompagner mes clients avec passion, dévouement et expertise, en mettant tout en œuvre pour réaliser leurs aspirations et concrétiser leurs rêves.

Mon engagement ne se limite pas à la transaction immobilière en elle-même.

Je suis là pour soutenir mes clients à chaque étape du processus, les guider avec bienveillance et les aider à prendre des décisions éclairées.

Je veille à ce que leur expérience soit fluide, agréable et empreinte de confiance.

Mon code de valeur

INTÉGRITÉ

Excellence

Bienveillance

CONFIANCE

R e s p e c t

4 SAVEZ-VOUS VRAIMENT TOUT CE QUE JE FAIS POUR VOUS ?

Le principe de l'iceberg en immobilier

Perception client vs travail réel effectué par un agent immobilier

- Rémunération
- Acte authentique
- Suivi du dossier
- Compromis de vente
- Aide montage dossier compromis
- Négociation
- Revisites
- Visites

- Revisites
- Visites

Diffusions sur internet
Création visite virtuelle
Création des plans
Prise de photos/Retraitement des photos
Rédaction de l'annonce
Organisation des diagnostics
Gestion des devis travaux
Signature du mandat de vente
Préparation du mandat de vente
Récupération de tous les documents juridiques
Conseils vendeur pour optimiser sa vente
Rendez-vous remise estimation

Travail sur l'estimation du bien
Visite du bien
Rendez-vous découverte vendeur
Travail sur les réseaux sociaux
Veille concurrentielle sur internet
Boitage
Prospection téléphonique/ Physique
Pige
Réunions et formations commerciales
Formations : techniques, fiscales, juridiques

5 VOUS SATISFAIRE EST MON SEUL OBJECTIF

200 agents
immobilier

98 %
d'exactitude
dans
l'estimation

30000
acquéreurs

5 ventes
par jour

1 seul
interlocuteur

Vous bénéficiez de la force de notre structure afin de concrétiser la vente de votre bien dans les plus brefs délais.

Avis des clients de Mickael Ferreira

5/5
Sur la base de 15 avis vérifiés Trustpilot

Liberkeys

Avis 4 219 · ★★★★★ 4,9

★ Trustpilot

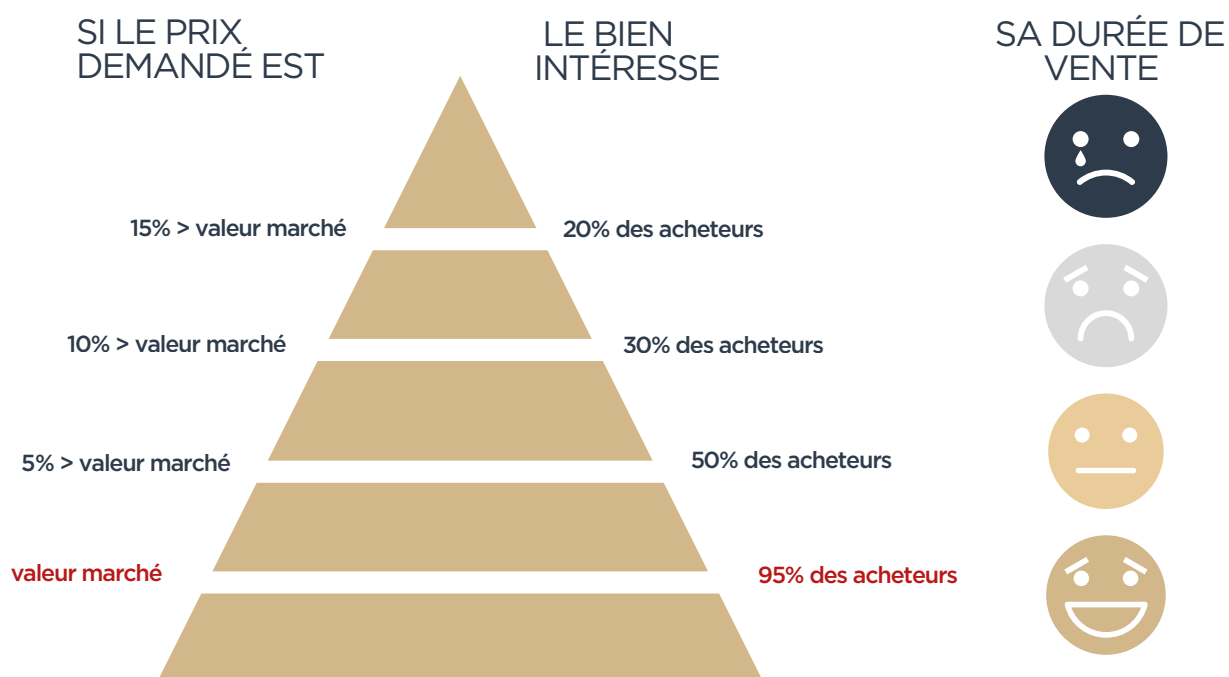
6 DÉFINIR UN PRIX DE VENTE OPTIMAL

Le marché immobilier

L'analyse du marché immobilier est issue de la note de conjoncture immobilière des notaires de France. Elle présente la conjoncture immobilière en France : tendance et évolution des prix de l'immobilier.

Pour vendre un bien aujourd'hui, il faut être à prix marché. Les biens affichés au-dessus du prix restent en vente plusieurs mois, années...

PRIX DE VOTRE BIEN ET DURÉE DE VENTE



90% des visites se font lors du premier mois

- **Un bien au prix** se vend sans négociation plus rapidement.
- **Un bien surestimé** ne se vend pas, ou se vend très longtemps après, en dessous du prix de l'estimation.

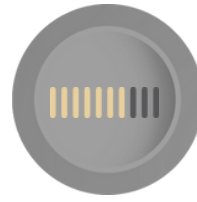
4 critères pour estimer votre bien



L'environnement



Le bien dans son quartier



Caractéristiques et qualités du bien



Le marché

La règle des 21 jours

OFFRE

DES VISITES

PAS DE VISITES



tout va bien



baisse de prix de 5% minimum



baisse de prix de 10% minimum

Impératif : effectuer un ajustement du prix à ce moment-là.

7 LA VALORISATION DE VOTRE BIEN

1 La photo immobilière notre savoir-faire

En 2 secondes un prospect acheteur sélectionnera ou rejettera votre bien sur la base de quelques photos. 80% des acheteurs utilisent leur mobile pour rechercher leur bien.

Augmentons nos chances en présentant des visuels qui mettent réellement en valeur votre bien. Pour cela, je fais intervenir un photographe équipé d'un Matterport Pro, capable de réaliser des photos HDR et une visite virtuelle immersive. De mon côté, je dispose d'un reflex Nikon avec objectif grand angle, d'un drone DJI et d'un stabilisateur vidéo DJI pour offrir des images nettes, stables et attractives.

Grâce à ces outils, votre bien bénéficie d'une présentation optimale dès le premier regard.

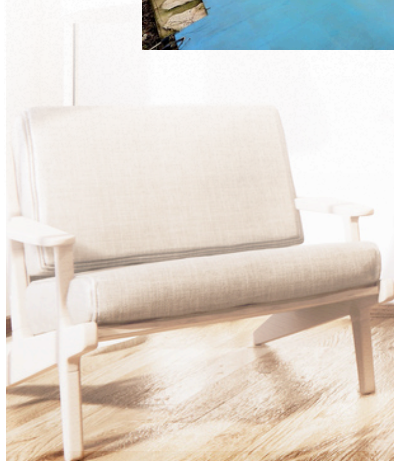


Un bien avec de belles photos est **7 fois plus consulté** qu'un autre bien !

PHOTO **AMATEUR**



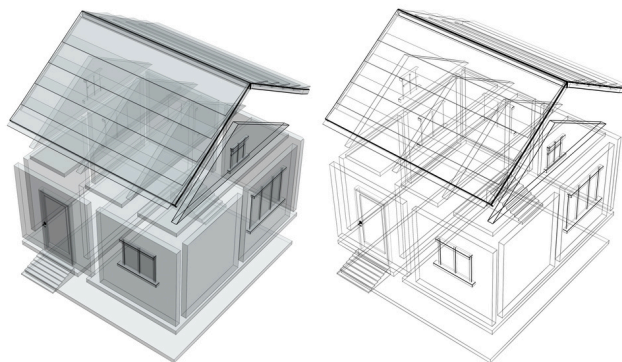
PHOTO **PROFESSIONNELLE**



2 Les plans 2D/3D

Le plan permet aux acquéreurs de :

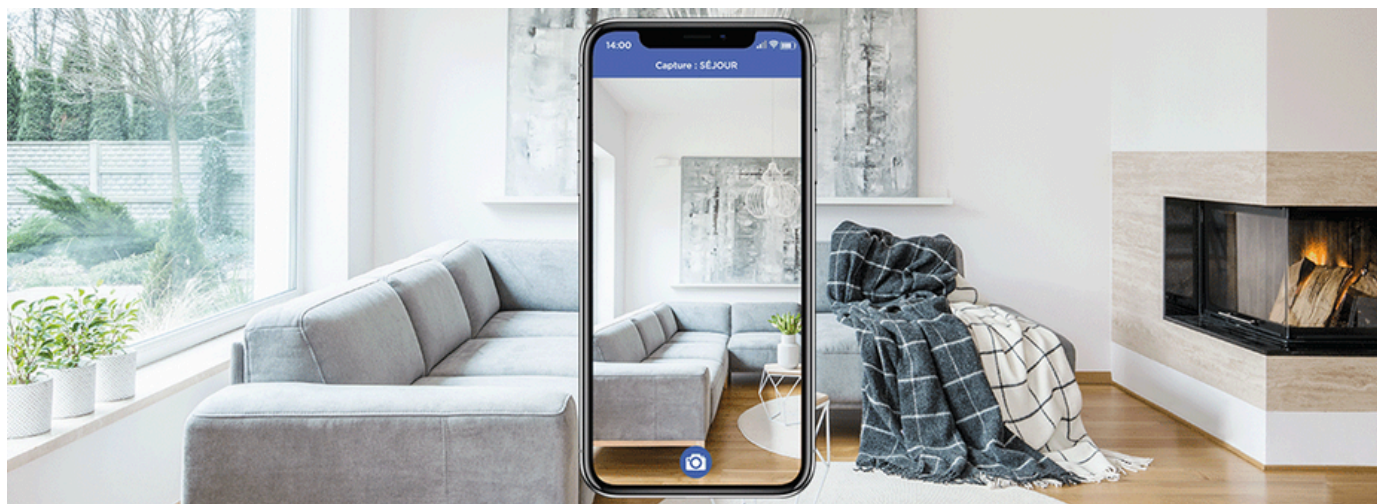
- Se décider plus rapidement et de mieux visualiser les possibilités d'aménagement du bien.
- Se remémorer le bien sans ses éventuels défauts (tapisseries, peintures...)



3 La visite virtuelle

Permet de faire visiter votre bien à toute heure, quand il pleut, fait nuit ou quand vous êtes absents, et d'amener uniquement les clients les plus qualifiés chez vous. Votre temps est précieux, épargnons-le.

Vous pouvez consulter un exemple de visite virtuelle sur la page principale de mon site : <https://linktr.ee/mickael.ferreira.immo>.



4 Home staging ou home staging virtuel

Le Home Staging virtuel permet de :

- Visualiser votre bien tel qu'il est aujourd'hui avec une image de son potentiel.
- Toucher 20% à 30% d'acquéreurs en plus.

Le Home Staging, ou valorisation immobilière permet de mettre tous les atouts de votre côté pour vendre plus rapidement votre bien.

8 COMMUNIQUER EFFICACEMENT SUR VOTRE BIEN



Diffusion sur 48 à 50 portails



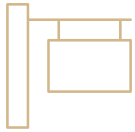
J'envoie en priorité votre bien à mes clients en base de données.



Fichier inter conseillers afin de maximiser vos chances de vente.



Un **espace propriétaire** dédié pour suivre toutes les étapes de la vente de votre bien immobilier : Diffusions, comptes rendus...



Réalisés par des spécialistes en communication, **ces panneaux** se différencient.



Prise de vue aérienne **en drone**.



Visite virtuelle de votre bien chez le client n'importe où en France et à l'étranger.



Visibilité sur tous les réseaux sociaux. Plus de 90% des Français utilisent les réseaux sociaux. Votre bien y sera aussi présent.

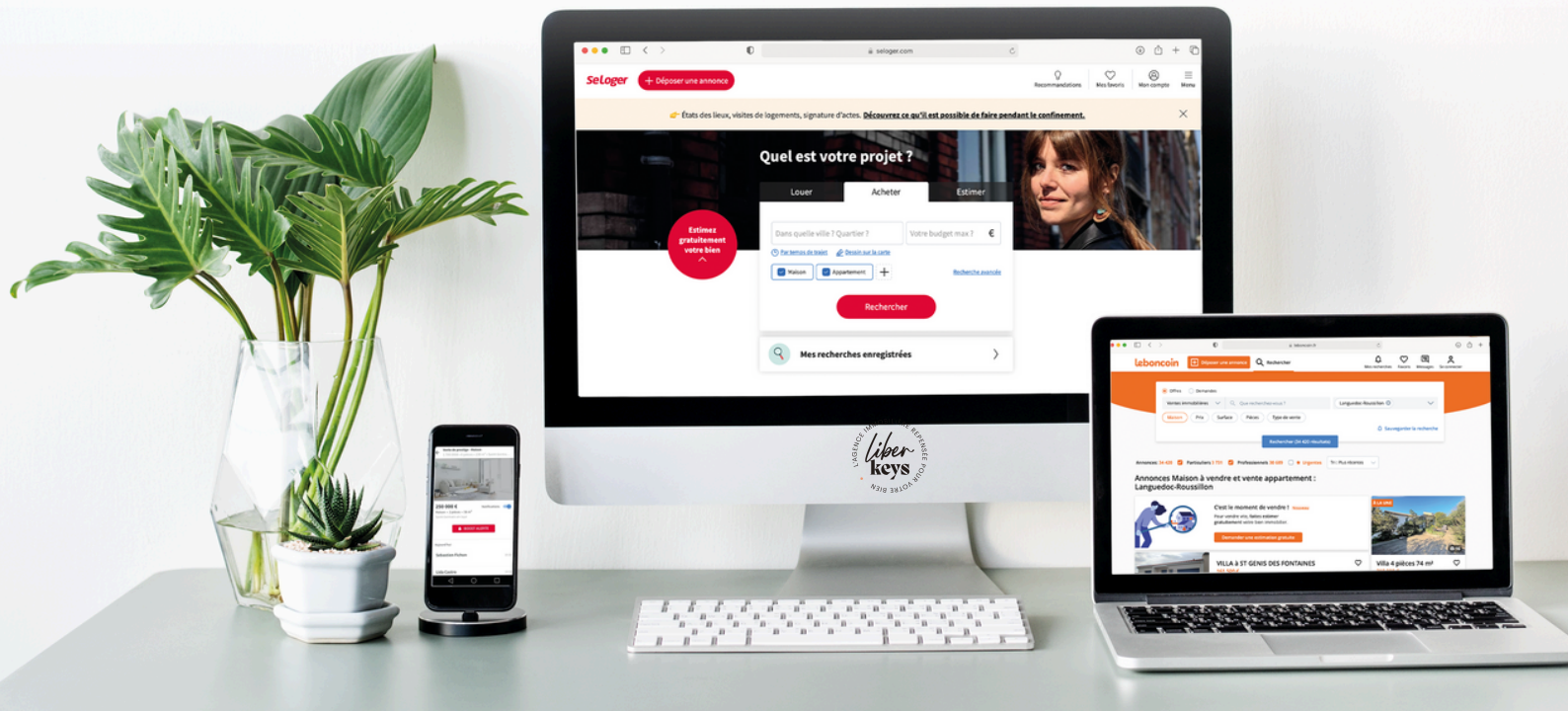


Mise en valeur de votre bien grâce à la vidéo.



une communication puissante sur le web

Sur ordinateur, tablette et smartphone.



Diffusion sur 48 à 50 portails



9 VOUS SÉCURISER : GESTION DES ACHETEURS, DES VISITES ET DES NÉGOCIATIONS

1. Je m'occupe de tout : Mails - Appels - Relances - Visites
2. Je vous trouve le plus grand nombre d'acheteurs
3. Je présélectionne les candidats acquéreurs avant chaque visite :
 - Projet connu
 - Budget validé (un crédit sur trois est aujourd'hui refusé).
 - Visite virtuelle : Je leur donne ensuite un droit à la visite.
 - C'est la meilleure manière de les convaincre de faire le bon choix : **ACHETER VOTRE BIEN!**
4. Expérience : les visites sont réalisées par un conseiller expérimenté.
5. Suivi : Compte rendu visites- Espace propriétaire sur notre site.
6. Transmission des offres d'achat
7. Négociation : **c'est mon métier !**

10 VOUS DÉCHARGER DE LA PARTIE ADMINISTRATIVE

1. Les documents obligatoires pour la vente d'un bien

Diagnostics obligatoires, taxe foncière, attestation de propriété.

2. Le compromis de vente

Prélecture du compromis de vente. Présents aux signatures de compromis.

3. L'acte authentique de vente

Présents aux signatures d'actes.

Remise des clés.

Champagne.

*Je m'occupe
de tout !*



11 VENDRE VOTRE BIEN : LES 10 ERREURS À ÉVITER

Afin de réaliser une vente rapide, au meilleur prix et réduire le niveau de stress lié à la vente de votre bien, je vous suggère d'éviter les erreurs suivantes :



1- Surévaluer son bien et afficher un prix de vente trop élevé.

Une surestimation même faible et le délai de vente est multiplié par deux voire par trois, avec un prix de vente final inférieur au prix de l'estimation. Les acheteurs potentiels penseront que "ce bien est invendable...". "Qu'il doit y avoir des vices cachés..." ou "qu'il continuera à baisser...".

2- Mal communiquer sur votre bien

Une annonce sur Leboncoin avec des photos amateur attirera des curieux, des voisins, des mal intentionnés, d'autres vendeurs mais pas d'acheteurs sérieux.

3- Baisser le prix de manière trop faible

En baissant trop lentement vous risquez d'être toujours au-dessus du prix du marché. Une baisse de moins de 10% du prix est inutile.

4- Attendre

Si votre bien est en vente depuis plus de 21 jours, sans visite, il faut revoir votre prix de vente à la baisse afin d'attirer des acheteurs sérieux qui n'avaient pas le budget pour l'ancien prix ou déclencher une proposition d'un éventuel acquéreur qui surveillait votre bien.

5- Mandater plusieurs professionnels

Attention à la course aux mandats. Certains agents immobiliers sont commissionnés sur le nombre de mandats qu'ils font signer. Ils chercheront donc, par tous les moyens, à vous faire signer un mandat, même s'ils vous certifient qu'ils sont capables de vendre votre bien plus cher que le prix du marché immobilier local. De plus, votre bien sera multi diffusé, trop vu et perdra de la valeur, pensez que tout ce qui est rare est cher.

6- Choisir un professionnel pour les mauvaises raisons

Notamment qui avance le plus haut prix. Il est primordial d'avoir confiance en l'Agent Immobilier qui vous représente, de croire en sa compétence et en son expérience, ne choisissez surtout pas une agence en fonction de l'évaluation la plus élevée mais plutôt celle qui vous offre les meilleurs outils et prestations.

7- Mal préparer votre bien pour les visites

Vous devez rendre votre bien le plus attractif possible : Nettoyez, ramassez, rangez et réparez. Tous ces détails permettront de créer une première impression très favorable pour les acheteurs qui se projettent chez vous.

8- Exercer une pression sur les acheteurs durant les visites

Personne n'apprécie la vente sous pression, encore moins au moment d'acheter un bien immobilier, laissez plutôt votre maison parler d'elle-même, et les acheteurs s'en imprégner.

9- Cacher certains défauts de votre bien

Il faut tout dévoiler, prendre les devants et informer l'acheteur de tout défaut connu.

10- Ne pas avoir tous les documents demandés

Si l'acheteur potentiel est intéressé, il ne faut pas le faire attendre, il est donc impératif d'avoir un dossier complet avec diagnostics obligatoires, plans, taxe foncière, factures, les 3 derniers procès-verbaux d'assemblée générale.

12 MON ENGAGEMENT DE DISPONIBILITÉ

Je m'engage à être disponible pour vous

Rendez-vous client

Nom, Prénom : _____

N° de Mandat : _____



Rendez-vous n°1 (21 jours)

Date :/...../..... Heure :.....

Physique Téléphonique E-mail

Rendez-vous n°2 (42 jours)

Date :/...../..... Heure :.....

Physique Téléphonique E-mail

à l'issue du second rendez-vous, si le bien ne trouve pas d'acquéreur et ce malgré toutes les actions mises en place, il sera nécessaire de revenir ensemble sur le bilan d'estimation délivré précédemment au cours d'un 3ème rendez-vous physique.

Rendez-vous n°3 (63 jours/ mi-parcours)

Date :/...../..... Heure :.....

Physique Téléphonique E-mail

Rendez-vous n°4 (84 jours)

Date :/...../..... Heure :.....

Physique Téléphonique E-mail

Rendez-vous n°5 (90 jours)

Date :/...../..... Heure :.....

Physique Téléphonique E-mail

13 DOCUMENTS À ME FOURNIR

- Pièce d'identité (recto/verso)
- Titre de propriété ou attestation de propriété
- Dernier avis de taxe foncière
- Plan de votre bien
- Diagnostics immobiliers du bien

Si copropriété :

- Appels de charges
- Les 3 derniers procès-verbaux d'assemblée générale

Je vous remercie pour la confiance que vous
m'accordez en me confiant...

LA VENTE DE VOTRE BIEN !

14

Vous méritez la sérénité,
signons et passons à l'action!

NOTES

DATE

/

/

A series of horizontal dashed lines for writing notes.





Mickael Ferreira Immobilier

& *Liberkeys*

L'AGENCE IMMOBILIÈRE BY IZIMMO, FILIALE
Crédit Mutuel ARKEA

