

Direct Vendu  
immo



GUIDE ÉCONOMISEZ JUSQU'À 10 000 € !

---





## Conseil n°1 le prix

Pourquoi?

Bien souvent la 1ère raison est liée à la valeur sentimentale que l'on donne à sa maison. La vente est souvent liée au prix de rachat envisagé pour le projet. Aussi le vendeur se cale sur la valeur du marché où il rêve d'acheter et non de celui où il habite.

Une autre raison, c'est que les vendeurs oublient souvent les particularités auxquelles ils sont habitués mais qu'un acheteur va prendre comme un point rédhibitoire (ex : une route passante, une ferme à proximité, un pylone électrique dans le champs du voisin, etc)

Ils leur arrivent aussi de comparer leur maison à d'autres biens sur le marché mais sans prendre en compte un meilleur état, de meilleures conditions de présentation, une meilleure exposition, des travaux, etc..

## Important

Demandes plusieurs estimations et analyses les plus et les moins de ta maison pour bien la positionner dans son marché. Autre astuce : demandes toi si tu serais prêt à la racheter au prix que tu souhaites la mettre en vente. Si c'est Oui, alors fonce !

## Conseil n°2 l'annonce

Souvent les vendeurs oublient de se mettre à la place des acheteurs et ne se posent pas la question sur ce qu'ils aimeraient savoir par le biais de l'annonce, ce qui peut donner ça :

- Un texte trop long qui endorre le client et l'incite à zapper
- Un texte trop court qui suscite beaucoup de questions, donc une perte de temps pour les 2 parties
- Un texte rempli de fautes d'orthographe qui pose la question du sérieux
- Un texte trop technique où le client se perd dans les détails et où il est sous-entendu que rien ne sera négociable tellement « ta maison est formidable »

## Conseil

Inutile d'en faire des tonnes, un texte simple, concis tout en étant descriptif et en y mettant du « coeur » sera bien plus efficace qu'un texte avec trop de détails où un avantage peut vite se transformer en inconvénient

## Conseil n°3 l'omission

C'est minimiser un défaut du logement, voir ne pas en parler du tout... ou comment lancer une bombe à retardement ?

Exemples :

- Parler de rafraîchissement alors qu'il s'agit de gros travaux
- Ne pas mentionner l'étage d'un appartement au 5ème dans son annonce alors qu'il n'y a pas d'ascenseur
- Dire que c'est calme alors qu'il y a une route passante
- Ne pas dire que le portail électrique ne marche plus,ext...

## Conseil

- Sois clair, précis et objectif sans justification, ni omission. Ne fais pas à ton acheteur ce que tu n'aimerais pas qu'il te fasse si tu étais à sa place.

## Conseil n°4 la baisse de prix

Baisser ton prix de 5000€ en 5000€ conduit à alerter l'acquéreur que le prix baisse régulièrement donc c'est un message qui lui conseille d'attendre la prochaine baisse.

Il existe des sites internet où on peut suivre l'historique des prix de vente et un acquéreur bien aguerri peut y voir tout l'historique de prix de ta maison depuis le début de sa mise en vente.

On parle de baisse réelle quand au bout d'1 mois / 1 mois et demi , le vendeur décide de baisser son prix de vente entre 5% et 10%.

Il est important que tu détermines bien ta stratégie de mise en vente pour ne pas envoyer de mauvais signaux aux acheteurs. Trouve le prix juste entre prix estimé, prix de mise en vente et prix auquel tu veux réellement vendre

## Conseil n°5 la comparaison

Pour parer à toutes les questions, il vaut mieux :

- Connaître ton marché, les maisons concurrentes pour sortir du lot.
- Mettre en avant les différences qualitatives de ta maison par rapport à d'autres.
- Opter pour le juste prix dès le début permet de capter les bons acquéreurs et d'éviter les négociations.

On fait souvent un parallèle avec la vente de voiture. Pour une voiture au même kilométrage et même année, quelles sont les options et l'état qui font la différence. Si tu ne fais pas cette étude, saches que les acheteurs, eux, la font.