



SOLANGE BENTO

COMMENT VENDRE SON
BIEN DANS DE BONNES
CONDITIONS ?

MARS 2024



Sommaire

01

A propos

02

Estimation

03

Préparation
du bien

04

Mise en vente

05

Stratégie marketing

06

Vente





01 .A propos de...

moi, je suis Solange, mon job, mandataire immobilier réuni plusieurs de mes passions l'architecture, la photographie, le home staging, la décoration et l'accompagnement de mes vendeurs et acheteurs pour leurs permettent d'accomplir leurs projets

02. Estimation

Faites évaluer votre propriété par un professionnel de l'immobilier pour obtenir une estimation réaliste de sa valeur sur le marché et en toute objectivité. Certains sites existent mais ne seront jamais aussi précis qu'un professionnel.



3. Préparation du bien

Effectuez les réparations nécessaires, dépersonnalisez les espaces, et assurez-vous que votre bien soit propre et attrayante pour les acheteurs potentiels. Une première impression positive est essentielle. Réaliser les diagnostics obligatoires.





4. Mise en vente

Quelques recommandations pour ne pas perdre de temps

- 01** Utilisez des photos de haute qualité, voir même des photos virtuelles dans certains cas, une vidéo
- 02** Rédiger une annonce attrayante pas en format "liste de courses"
- 03** Choisir un professionnel, allez voir les témoignages clients, cela peut vous aider dans votre choix
- 04** Signer un mandat de vente, privilégiez un mandat exclusif, le délai de vente en sera raccourci.





5. Stratégie marketing

Le but d'une bonne stratégie marketing est la mise en place d'une visibilité contrôlée pour sacraliser votre bien pour qu'il soit unique sur le marché

- 01** Choisir le bon moment pour mettre en vente
- 02** Diffusion multi-canaux de l'annonce
- 03** Diffusion au sein d'un large réseau
exemple : Safti a 5500 conseillers en France
- 04** Panneaux immobiliers et réseautage





5. Ventes

Le processus de vente (non exhaustif) jusqu'à la signature chez le notaire

01 Qualification des acheteurs et visites

02 Négociation et offre d'achat

03 Accompagnement des acheteurs pour leur financement

04 Signatures d'une promesse de vente et acte authentique





SOLANGE BENTO

CONTACTEZ MOI !



06 15 95 16 22



solange.bento@safti.fr



<https://www.safti.fr/votre-conseiller-safti/solange-bento>





Merci