

Comment vendre votre bien immobilier en moins 60 jours ?

Si tu as cliqué pour recevoir ces 3 conseils que je vais te donner pour bien vendre ton bien immobilier en moins de 60 jours, TU AS FAIT LE BON CHOIX !



Bonjour !

Tout d'abord je me présente. Enzo MONTEROSSO, 22 ans et je jongle entre le sport, la danse et l'immobilier. Chez IAD depuis octobre 2023, ce réseau m'a permis de découvrir une passion enfouie : l'immobilier. Étant fils d'artisans, je m'y suis toujours intéressé mais je n'ai jamais franchi le pas, jusqu'à ce que l'occasion s'y présente. Je suis sur le secteur de Marseille et alentours et j'ai déjà accompagné plusieurs personnes à faire de leur rêve une réalité : changer de vie.

Nous allons donc répondre à cette question que vous attendez tant. Effectivement, c'est une question récurrente chez tous les propriétaires ou investisseurs immobiliers. Comment bien vendre son bien immobilier en moins de 60 jours ?

Alors tout d'abord, que veut dire : bien vendre son bien immobilier ? Bien vendre son bien immobilier signifie que le bien ne reste pas assez en diffusion afin d'éviter que ce bien ne devienne « has been ». En effet, en fonction des 3 conseils que je vais vous détailler dans quelques lignes, le bien peut devenir obsolète s'il reste sur le marché trop longtemps. Pourquoi obsolète ? Car une fois qu'un bien a été vu plusieurs fois par les mêmes personnes sur différents sites, le bien perd de sa valeur et il prendra un temps fou à être vendu.

Alors comment éviter cela ?

Voici les 3 conseils pour une vente qui se passera bien et rapidement.

La première des choses est de choisir une agence/réseau qui a une diffusion optimale. En effet, au plus la personne en charge de votre dossier va avoir une large diffusion, au plus il y a de chance de toucher du monde, ce qui veut dire qu'il y a plus de chances de toucher quelqu'un intéressé par votre bien. (À noter : IAD est LE réseau n°1 en terme de diffusion)

La deuxième chose qui est TRES importante sont..... LES PHOTOS ! Et oui, des photos réussies qui attirent l'oeil sont un GROS plus pour capter l'attention des acquéreurs. Un bon angle, une bonne luminosité et un environnement qui attise la relaxation chez les acquéreurs permettra un coup de coeur assuré pour votre bien.

La troisième et dernière chose, la plus importante de toute. Il faut savoir que TOUT se vend. Peu importe les conditions immobilières, peu importe la conjoncture économique, il y aura toujours des personnes en capacité financière de pouvoir acheter un bien immobilier. C'est pourquoi LE PRIX est le facteur numéro 1 dans une vente immobilière. Un prix trop onéreux entraînera une baisse des acquéreurs, donc pas d'appels, donc pas de visite, donc pas de vente... dans le cas inverse, un prix trop bas va frustrer le vendeur car vous n'aurez pas eu ce que vous souhaitez. C'est pour cela qu'une BONNE estimation doit être mise en place afin que vous puissiez sortir votre bien dans les meilleurs délais.

IAD est le réseau n°1 en France, avec des auto-entrepreneurs humains et engagés. Le but de chaque personne y travaillant n'est pas le profit, mais bien d'aider les futurs vendeurs ou acquéreurs à pouvoir réaliser leur projet dans les meilleures conditions et les meilleurs délais.

Si vous souhaitez avoir une estimation OFFERTE par moi-même de votre bien, vous avez juste à prendre rdv dans la suite de cette page web.

Au plaisir d'avoir pu vous aider.

Enzo MONTEROSSO IAD France.