



LESCERCLES
plus qu'une agence

L'ART DE LA VENTE D'UN BIEN IMMOBILIER

Méthode, conseils & astuces des Cercles



PRÉPARER UN DOSSIER

Une vente se prépare en amont pour répondre à chacune des questions du futur acquéreur. C'est **l'étape la plus importante**. Tous les éléments doivent être réunis dans un dossier : les diagnostics obligatoires réalisés par nos soins, le plan et la superficie par pièces, les compte-rendus d'assemblées générales, les factures des derniers travaux...

"Nous nous renseignons sur tout, y compris sur le voisinage !"



SOIGNER SON INTÉRIEUR

Désemcombrer l'espace d'objets volumineux ou superflus, ranger, nettoyer, vérifier les ampoules et joints d'étanchéité, changer les éléments simples du type paillason, rideaux de douche ... Cela paraît évident, et pourtant ... D'ailleurs, une **intervention de home-staging** peut parfois s'avérer utile. Enfin, ne pas oublier de vérifier les parties communes.

"Nous étudions les forces & faiblesses. Pour ces dernières, si nous pouvons y remédier, nous agissons, sinon, nous préparons notre argumentaire."



CRÉER SON ANNONCE

Il est temps de passer derrière la caméra. Faire réaliser de belles photos lumineuses est essentiel, **la qualité des photos est primordiale**. Ensuite, résumer toutes les informations essentielles de manière précise et concise dans une annonce (sans fautes !). Éviter les superlatifs ou les nombreux détails et valoriser les points forts.

"Nous devons attirer ! On n'a pas idée du nombre de ventes que nous avons pu réaliser grâce aux photos. C'est la 1ère impression !"



CONVENIR D'UN RENDEZ-VOUS

Une fois l'étape "séduction" réalisée, vérifier les intentions du client. Pas de visites inutiles ! A cette étape, il faut être transparent et annoncer les éventuels bémols. Puis, fixer l'heure du RDV en tenant compte de la circulation et des périodes d'ensoleillement. Pour autant, **pas question de rater un RDV**, même le dimanche. Enfin, vérifier que rien ne traîne avant l'arrivée des potentiels acheteurs.

"Nous communiquons des plans 3D avant la visite afin que le client puisse se projeter. Avant sa venue, pourquoi ne pas faire couler un café ou mettre la cheminée en route?"

OPTIMISER LA VISITE

Sourire, accueil et attentions seront les maîtres-mots. Par exemple, n'hésitez pas à libérer la place de parking pour que l'acheteur puisse s'y garer. Pendant la visite : **chut ! pas de commentaires**. Les échanges ont lieu avant et après l'acte. D'ailleurs, mieux vaut discuter avec la vue de la terrasse dégagée que dans la cuisine un peu sombre. Là encore, chaque détail a son importance.

"Nous n'hésitons pas à prendre le temps. 2H peuvent être nécessaires. C'est souvent le moment où la décision est prise alors finalement c'est bien peu de temps par rapport à l'investissement et à un emprunt sur 20 ans."

BIEN VENDRE

Tous les facteurs sont réunis. Il faut prendre les choses en main et inciter à ce qu'une offre soit proposée car c'est le point de départ de la négociation. **Les capacités financières devront être vérifiées** (notre courtier s'en charge) ; cela évite ainsi toutes les fausses joies. Jusqu'à la signature du compromis, rien n'est joué, il faut rester à l'écoute et répondre aux dernières interrogations. Dernière étape : formaliser l'acte de vente chez un notaire et immortaliser la remise des clefs avec une photo et des cadeaux !

"Satisfaire nos clients à 100% est notre 1er objectif. Ce sont d'ailleurs eux qui en parlent le mieux dans les avis publiés."

WELCOME



Evidemment, il ne s'agit que d'une partie de nos secrets... Fred, Jennie et Mathieu