ARSATI
immobilier

LES BASIQUES DE LA MISE EN VENTE

CE QUE VOUS AVEZ BESOIN DE SAVOIR LORSQUE VOUS VENDEZ VOTRE BIEN IMMOBILIER

ARSATI

immobilier

ARSATI immobilier

Vous accompagner, c'est notre métier

A travers cette brochure, nous allons vous présenter ce qu'il est important de savoir et de mettre en place pour réussir sa vente.

Contrairement aux idées reçues, réussir sa vente n'a pas pour seule finalité : **de vendre.**

En effet, nous allons vous révéler ce qu'il est important de mettre en place pour vendre oui, mais aussi et surtout, dans les meilleurs délais, au meilleur prix et dans les meilleures conditions.

Chassez le stress et place aux nuits sereines.

Un intérieur propre et parfaitement rangé

Lors d’une visite tous les sens sont en éveil, la vue, l’odorat etc.. Mettre toutes les chances de son côté.

ARSATI
immobilier

ARSATI immobilier

Vous accompagner, c'est notre métier

La première impression est primordiale, à cet effet, vous ne devez rien laissé au hasard.

Dés l'entrée, l'odeur d'un gâteau dans le four ou d'un bon feu de bois mettra votre acquéreur dans de meilleurs dispositions que l'odeur du renfermé par exemple.

Egalement, la vue d'une maison dite "catalogue" avec une jolie décoration est toujours plus vendeuse qu'un bien en désordre ou il est difficile d'avancer.

Si c'est chez vous, ce n'est pas chez eux.

DÉPERSONNALISER

ARSATI
immobilier

Tout commence par cette phrase : **“Si c’est chez vous ce n’est pas chez eux”**

En effet, les chiffres sont là, **80 % des personnes ont des difficultés à se projeter.**

Des photos de famille, une décoration omniprésente et très personnelle ou encore un intérieur très chargé sont autant d’éléments qui pourraient amener un potentiel acquéreur à ne pas donner suite, car dans l’incapacité de se projeter chez lui.

ARSATI immobilier

Vous accompagner, c’est notre métier

DES PHOTOS DE QUALITÉ

Le reportage photos et vidéo est la vitrine de votre annonce et vous offre une possibilité de vous démarquer des biens concurents.

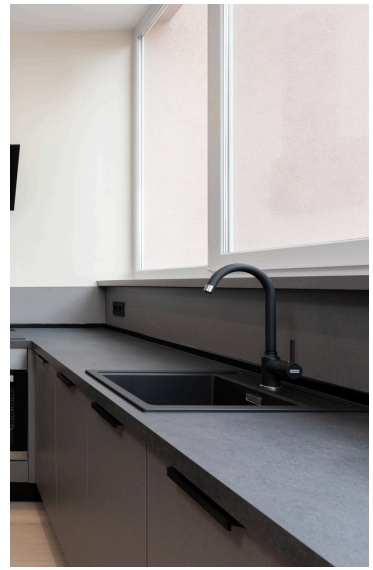
Encore une fois, tout démarre par des chiffres et ceux-ci sont un reflet implacable des habitudes désormais installés chez vos potentiels acquéreurs, **90 % des recherches commencent sur internet.**

Partant de ce constat, il est indispensable de comprendre que les acquéreurs vont juger votre bien à potentiellement devenir le leur, en ayant, pour seule et unique accroche, le reportage photo et vidéo.

Mettre son bien en valeur est indispensable.

Lumineuse et épurée doivent être les mots clé d'une photo réussie.

ARSATI immobilier



ARSATI
immobilier

AGENCER, OPTIMISER, MINIMISER

Pour faire suite au reportage photos et vidéo et à la dépersonnalisation, il est ici essentiel de comprendre toute la difficulté que peut avoir un potentiel acquéreur à se projeter dans un bien qui n'est pas le sien.

Souvent, ce qui fait de "chez vous", chez vous, c'est son histoire, ses meubles, ses objets, sa décoration, tout ce qui vous défini : **VOUS**

Pour qu'un acquéreur puisse se projeter dans un bien, comme étant **son futur "chez lui"**, il doit s'y sentir bien.

Il est donc nécessaire, dans la mesure du possible, de rendre votre habitat le plus neutre possible, de travailler la disposition des meubles afin de donner une sensation d'espace, tant recherchée par les acquéreurs, optimiser le rangement et bien d'autres astuces qui vont rendre votre logement "catalogue" afin d'optimiser votre vente.

Effectuer les petits travaux et réparations

Moins de travaux, moins de négociation

ARSATI
immobilier

Et oui, vous l’avez bien compris :

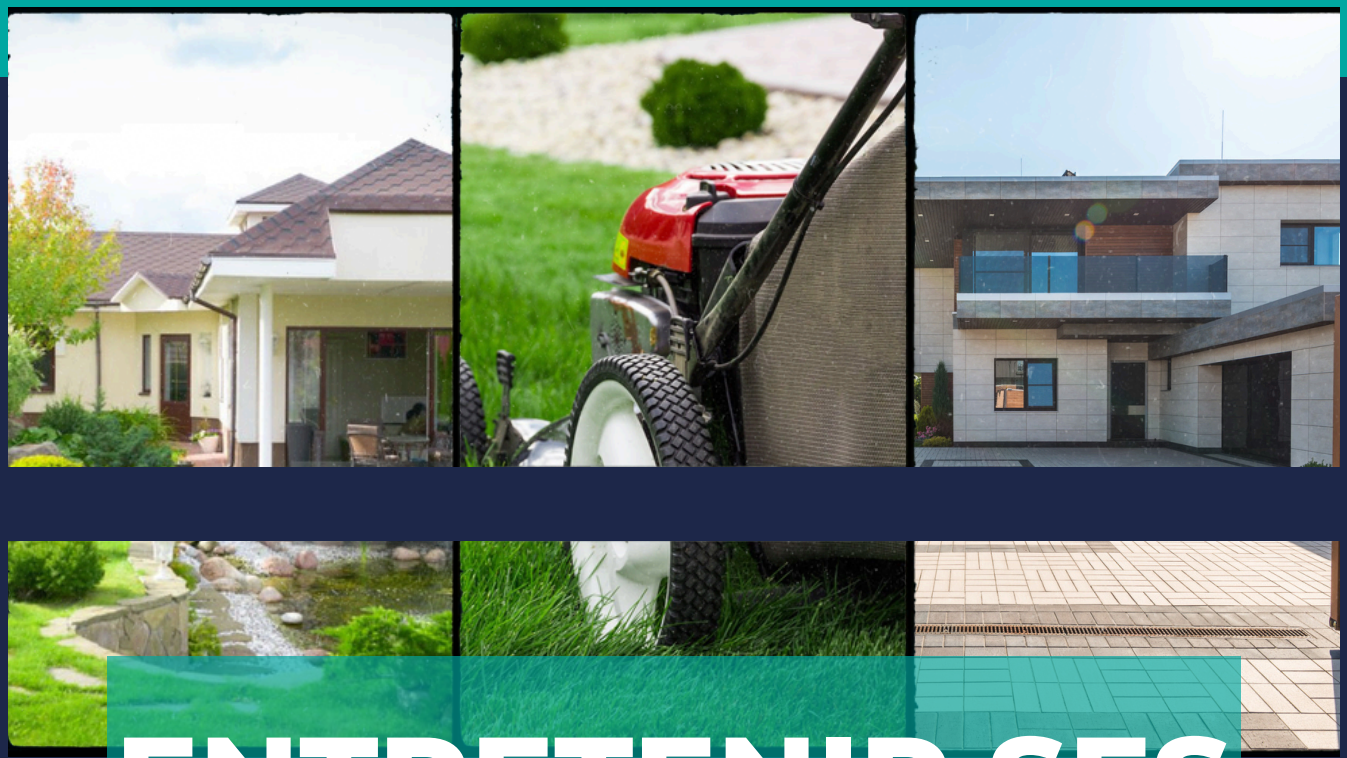
Plus il y a de travaux à réaliser, même de petits travaux, et plus vous ouvrez la porte des négociations.

Du point de vue de l’acquéreur, il est évident et logique lors d’une négociation, de mettre en avant les travaux qui doivent l’être pour négocier le prix du bien.

Une bonne estimation tient évidement compte de ces “dits” travaux. Pour autant, un potentiel acquéreur peut chercher à remettre en cause le montant retenu pour ceux ci et de cette manière, discuter le prix de vente.

Il est certain, qu’il est toujours plus difficile de discuter le prix si le bien proposé ne nécessite aucun travaux.
En conclusion fermez la porte de la négociation en minimisant la partie travaux.

ARSATI immobilier



ENTRETENIR SES EXTÉRIEURS

ARSATI
immobilier

Les extérieurs, une grande histoire. Trop souvent délaissés et pourtant primordiaux.

Comme expliqué plus haut et dixit Coco Chanel : “**Vous n’aurez pas deux fois l’occasion de faire une première bonne impression**”. Le décor est planté.

La première chose que vos potentiels acquéreurs vont voir c’est l’extérieur. Nous avons tous déjà été en admiration devant une maison avec un avant paysagé. A l’inverse, même une jolie maison avec une allée en tout-venant, laisse un goût d’inachevée.

Les extérieurs peuvent créer un coup de coeur et laissent paraître, des propriétaires méticuleux, toujours rassurant pour un potentiel acquéreur.

ARSATI Immobilier

BIEN PRÉPARER SON DOSSIER DE VENTE

UN DOSSIER COMPLET PRÉPARÉ EN AMONT RASSURE LES ACQUÉREURS ET C'EST UN GAGE DE SÉRIEUX.

ARSATI immobilier

Vous accompagner, c'est notre métier

Effectivement, un dossier complet préparé en amont avec un classement ordonné va donner un sentiment de sérieux aux potentiels acquéreurs. Ainsi, un climat de confiance va s'installer plus facilement, faciliter les discussions et le regard qu'ils porteront sur votre bien.

La liste des documents à préparer et à fournir pour la vente sont téléchargeables sur notre site : www.arsati-immobilier.fr

ARSATI immobilier

Vous accompagner, c'est notre métier

ARSATI immobilier

Vous accompagner, c'est notre métier

BIEN ESTIMER LE PRIX DE SON BIEN

FAITE APPEL À
UN PROFESSIONNEL

Le marché fluctue, actuellement, les acquéreurs ont la main après plusieurs années de marché-vendeurs.

Cela signifie, que vos potentiels acquéreurs, ont à priori, le choix quant aux biens disponibles sur le marché.

Un client qui à du choix cherche très souvent en premier lieu à faire un choix, à produits équivalents, entre les produits les moins chers.

Il est donc **indispensable** de débuter sa vente à un prix cohérent sur le marché pour ne pas voir son bien se retrouver rapidement en dixième page des portails d'annonces et donc, perdre drastiquement en visibilité.

Ainsi, le prix et la stratégie vont avoir un impact déterminant sur votre projet de vente. Tout ce qui est rare, est cher*.

ARSATI
immobilier

PROTÉGEZ VOUS !

CENTRE NATIONAL DE L'EXPERTISE • EXPERTS IMMOBILIERS •
C.N.E.

PROTEGEZ VOUS ! Comme tout achat ou vente, celui-ci s'accompagne de risques.

De la même manière que lorsque vous achetez un véhicule par exemple, cela vous rassure et pour beaucoup d'entre vous, il est même impensable de ne pas avoir de garantie. Vos potentiels acquéreurs, aiment se savoir protéger par certaines garanties liées à l'achat avec une agence immobilière.

Si **près de 80 % des transactions passent par un professionnel** c'est notamment pour cette raison, le fait que la vente soit encadrée par un professionnel de l'immobilier **rassure vos acquéreurs**.

Comment choisir ? Sachez que **la vente de votre bien ne doit pas être votre seul objectif !**
Le type de professionnel choisi va être déterminant pour sécuriser celle-ci à l'instant T et à l'avenir.

Il faut savoir que, **peut être appelé "agent immobilier" qu'un professionnel détenteur d'une carte de transaction**, la fameuse carte T.

Seul un titulaire d'une carte de transaction est habilité à rédiger un compromis ou une promesse de vente.
Raison pour laquelle, de nombreuses personnes exerçant en immobilier vous renvoient chez le notaire pour signer la promesse de vente.
Une première différence de taille intervient donc en terme de protection en cas de litige.

Optez pour une agence immobilière avec pignon sur rue, votre visibilité en sera que meilleure, mais également et surtout, la certitude de trouver un interlocuteur en cas de questions.

Il est également essentiel de se tourner vers un professionnel qui à un historique client visible, les avis notamment sont un début de garantie vous assurant son sérieux.

Et n'oubliez pas, **le conseil fait partie intégrante de notre métier**, n'hésitez pas à venir nous rencontrer si besoin est.