



SÉRIE Les 10 Erreurs fatales à ne jamais commettre lors de la vente de votre bien

Erreur 4 Ne pas y consacrer l'attention et le savoir-faire nécessaires

La vente immobilière pourrait se résumer par «la mise en relation d'un acheteur avec un vendeur». Tout comme dans un dictionnaire pour les 6 à 9 ans, le métier de chirurgien pourrait se résumer à «quelqu'un qui répare des corps».

Mais vous vous en doutez, cette simplification extrême cache des réalités nettement plus complexes. Tout propriétaire peut vendre par lui-même.

Pour ce faire, il devra, a minima:

- estimer la valeur objectivement
- prendre des photos au bon format, avec la bonne exposition
- préparer les textes des annonces
- publier les annonces sur les portails immobiliers et journaux
- préparer les documents à remettre aux potentiels acheteurs
- gérer rapidement toutes les demandes d'informations
- répondre aux questions préliminaires des gens
- vérifier les qualifications financières des acheteurs
- diriger les visites en disant les bonnes choses au bon moment,
- obtenir des offres
- rester zen
- maintenir le dialogue pendant la négociation
- mettre plusieurs acheteurs en concurrence
- aider les acheteurs à obtenir leur financement
- organiser la relation avec le notaire
- faire préparer le projet d'acte de vente.

Encore faut-il en avoir l'envie, temps et les ressources.

C'est une erreur fatale de se lancer dans la vente de son bien sans disposer du temps et des ressources nécessaires.

D'où la conclusion des propriétaires qui me confient le mandat de vente pour leur bien: à chacun son métier.



GRANA

C'est une erreur fatale de se lancer dans la vente de son bien sans disposer du temps et des ressources nécessaires.



Les fameux
Malakoffs
et autres spécialités
de l'Auberge de Luins
sont incontournables!

Venez les déguster.

Fermé le mercredi.



Route du Village 21
1184 Luins
Tél.: 021 824 11 59
www.aubergedeluins.ch



le déménagement en douceur



Devis gratuit

BALESTRAFIC
Certifié Client Qualité
AGED

17-19 rue Baylon - 1227 Carouge - Tél. 022 308 88 00 - www.balestrafic.ch

En faisant appel à un professionnel qualifié et compétent, vous vous achetez de la tranquillité. Un pro va vous aider à diminuer votre stress et vos incertitudes.

Il va entreprendre toutes les actions listées ci-dessus à la perfection. Et en plus, le bon courtier va défendre vos intérêts.

Les agences, contrairement aux particuliers, ont accès à tous les portails et médias immobiliers. C'est essentiel de prévenir tous les potentiels acheteurs que votre objet est disponible sur le marché. D'où l'importance d'être présent partout.

Mais comprenons-nous bien: ne pas y consacrer le savoir-faire nécessaire est aussi une erreur que beaucoup de courtiers en immobilier peuvent commettre. Je peux même vous dire qu'il vaut mieux vendre seul que mal accompagné!

Le prochain chapitre est d'ailleurs consacré au choix du bon professionnel.

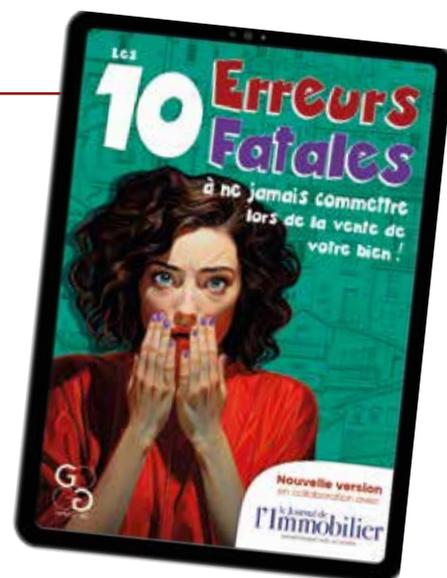
Mettre en vente pour tester le marché est une autre erreur. Certains propriétaires mettent en vente avec une annonce succincte, quelques photos prises avec leur téléphone et un prix qui ne repose pas sur une analyse complète du marché. Leur idée est de voir comment les acheteurs vont réagir.

Ecrire dans le titre de l'annonce «Je veux griller mon bien» reviendrait au même. Il est vital de bien faire les choses dès le départ.

L'analyse pointue de votre bien immobilier, une bonne préparation et une stratégie marketing intelligente, combinées à votre projet de vie, vont mettre toutes les chances de votre côté pour bien réussir la vente.

Ne pas y consacrer le temps et le savoir-faire nécessaires risque de vous faire perdre beaucoup d'argent.

Disposez-vous du temps, des ressources et de l'envie nécessaires à vendre votre bien? ■



Télécharger le guide

lémanbleu tv

LE 15.09.23

LA
**NATIONAL LEAGUE
REVIENT SUR
LÉMAN BLEU**

GRATUIT ET EN DIRECT

CALENDRIER DES MATCHS SUR LEMANBLEU.CH

NATIONAL LEAGUE

EN PARTENARIAT AVEC
MYSPO RTS