



Avec le développement des sites de mise en relation entre particuliers, la tentation est grande pour les propriétaires de commercialiser leur bien par leurs propres moyens.

Le dernier sondage réalisé estimait qu'au moins 1 propriétaire sur 3 souhaitait garder la possibilité de vendre en direct.

Voici plusieurs arguments clés pour vous des risques encourus en vous passant des services d'un agent immobilier.

« Si vous essayez de vendre en direct... »

1. « ... vous aurez moins d'1 chance sur 5 de réussir »

Loin du mythe selon lequel une vente sur deux se conclurait entre particuliers, les statistiques montrent en fait que plus de 2 transactions sur 3 sont conclues par une agence.

Au final, si 70% des particuliers tentent de vendre par leurs propres moyens, seuls 19% des ventes sont réalisées sans intermédiaire.

Ces chiffres sont la preuve objective de l'efficacité des professionnels de l'immobilier, n'hésitez pas vous renseigner.

2. « ... dites adieu au peu de temps libre qu'il vous reste »

Réception et filtrage des appels téléphoniques, gestion du planning des visites... les tâches les plus basiques pour une agence immobilière peuvent rapidement devenir un cauchemar pour un propriétaire qui tente de vendre seul.

Rappelez-vous qu'une agence centralise toutes les demandes, organise les visites selon ses convenances et se charge de répondre à toutes les questions des acheteurs.

La pré-qualification des acheteurs est un avantage. Un acheteur insolvable vous fera perdre, au mieux, quelques minutes pour une visite inutile, mais au pire plusieurs semaines s'il ne parvient pas à obtenir de crédit après avoir signé une promesse.

La vérification en amont du profil des candidats par un professionnel permet de limiter ces risques.

Cette pratique est d'ailleurs appréciée des acheteurs, car cela signifie que la vente est gérée de manière sérieuse.

3. « ... vous vous passerez de conseils précieux pour susciter le coup de cœur »

L'avis d'un professionnel est toujours bénéfique pour vous assurer que votre bien est présenté sous son meilleur jour.

Parmi l'ensemble des améliorations possibles, l'agent immobilier saura déceler les ajustements nécessaires au succès de la vente :

- Désencombrer
- Refaire les peintures en mauvais état
- Faire les réparations bloquantes
- Remplacer les luminaires défectueux
- etc.

4. « ... votre bien ne sera pas présenté à sa juste valeur »

La première impression est souvent la bonne, surtout quand il s'agit d'un bien immobilier.

Avant même de visiter un bien, les acheteurs parcourent des centaines d'annonces et ne se déplacent que lorsqu'un bien a vraiment retenu leur attention.

Une annonce percutante avec des photos de qualité est indispensable pour sortir du lot surtout sur un marché tendu.

L'expertise d'un professionnel est sur ce point crucial ! Nous sommes à votre disposition pour réaliser un reportage photo gratuit qui mettra en valeur la qualité de votre immeuble.

5. « ... vous vous priverez d'une communication hyper-locale »

Un panneau « A VENDRE » est le meilleur moyen d'avertir les acheteurs du quartier qu'un bien est en vente. Les voisins sont les premiers susceptibles d'être intéressés, la vue d'un panneau pourra susciter leur curiosité même s'ils n'ont pas forcément de projet d'achat en tête.

Une publicité sur des sites professionnels voir dans une revue spécialisée sont également d'excellents moyens d'attirer les résidents du quartier.

Ces supports marketing sont, pour la plupart, réservés aux professionnels.

6. « ... vous ne saurez pas quelle stratégie adopter »

En vendant seul, l'une des principales tentations est d'afficher son bien à un prix trop élevé en début de commercialisation.

Les particuliers commencent souvent par « tester » le marché au prix fort tout en pensant qu'ils baisseront plus tard si aucun acheteur ne s'est manifesté.

Or, l'expérience prouve que mettre en vente sa propriété plus de 10% au-dessus de sa valeur réelle peut mettre en péril la vente.

Par ailleurs, c'est lors des 3 premières semaines de commercialisation qu'un bien a le plus de chances de se vendre au prix fort.

Cette « période d'or » est primordiale pour réussir une vente.

Il est possible d'afficher un prix opportuniste en début de commercialisation mais uniquement à condition d'être très attentif aux réactions des acheteurs.

Seul un agent immobilier expérimenté saura identifier le prix de marché d'un bien, reconnaître les signaux négatifs et réajuster le prix rapidement sans risquer de compromettre la vente.

7. « ... vous ne vendrez pas plus cher »

Lorsqu'ils tentent de vendre seuls, les propriétaires qui ne comprennent pas la valeur ajoutée d'un professionnel tentent souvent d'afficher leur bien au prix FAI conseillé par les agences, avec en tête de « mettre les frais d'agence dans la poche ».

Les acheteurs sont conscients de cette pratique..!

Lorsqu'ils détectent un bien qu'ils considèrent comme surévalué sur un site de mise en relation entre particuliers, soit ils attendent de voir son prix baisser pour se manifester, soit ils se lancent d'emblée dans de fortes négociations.

Dans la majorité des cas, le prix de vente final n'excèdera pas le prix net vendeur que le propriétaire aurait obtenu avec l'aide de notre agence.

8. « ... vous devrez gérer seul la réalisation des diagnostics obligatoires pour la vente »

Nous connaissons les particularités du secteur en matière de diagnostics techniques à réaliser.

Choisir un expert par ses propres moyens n'est jamais évident pour un particulier qui débute,

Nous pouvons vous conseiller un diagnostiqueur local qui vous accompagnera.

Il est possible, en cas de mandat exclusif de rembourser ces diagnostics en cas de vente par nos soins.

9. « ... vous aurez du mal à bien négocier »

Les acheteurs tentent toujours de négocier davantage lorsqu'ils sont en contact direct avec le propriétaire. Cela donne lieu à des discussions inconfortables, d'autant qu'il est souvent difficile pour un vendeur de faire abstraction de son attachement émotionnel vis-à-vis de son bien.

Face à un acheteur insistant, un professionnel ne se laissera pas déstabiliser mais cherchera l'avantage et de son client vendeur (besoin de vendre rapidement pour raisons familiales, mutation, etc.), et de son client acquéreur (coup de cœur, budget, estimation du coût des travaux etc.)

Avec lui, la réalité du marché est incontournable ce qui limite les possibilités de négociation.

Enfin, rappelez qu'un agent immobilier dispose d'éléments objectifs comme des ventes récentes et des biens en vente depuis longtemps pour justifier le prix d'un bien.

10. « ... vous vous couperez d'une partie des acheteurs »

De nombreux acheteurs préfèrent rechercher sur les sites d'annonces réservés aux professionnels.

Un achat immobilier est un acte important, ils recherchent avant tout une sécurité juridique qu'ils ont peur de ne pas retrouver en traitant directement avec le vendeur.

En se passant d'un professionnel, le vendeur tourne le dos aux portails professionnels d'annonces consultés par la majorité des acheteurs.

11. « En conclusion »

Olympe est immobilier, acteur local incontournable, sera le complice de votre changement !

