



Immobilière
PARENT

Conseiller immobilier de famille **depuis 1970**

Les **7** péchés capitaux
du **VENDEUR**

Libérez-vous
des **aprioris**



édito

Tous les pièges de la **VENTE**

et si
on vous
disait
tout ?



Gilles PARENT
Directeur Associé
IMMOBILIÈRE PARENT

“ Vendre un bien immobilier est vécu soit comme une délivrance, soit comme une déchirure. Quoi qu’il en soit, le propriétaire qui se sépare de son bien va bien souvent lui accorder une valeur affective. Même si ce réflexe est légitime, les conséquences sur la réussite de la vente, peuvent être dramatiques. En effet la vente effective d’un bien doit avant tout intégrer la réalité du marché, les prix actés, les effets de mode et les attentes des acheteurs.

C’est pourquoi au travers de ce guide, nous allons vous éclairer sur les principales erreurs classiques à ne pas commettre, car ces dernières auront de toute façon une influence sur la durée de vente et sur le prix final obtenu.

G. PARENT ”

À trop vouloir **gagner**,
on peut tout **perdre**



Piège n°1

L'ORGUEIL et L'AMOUR PROPRE

- Je mets en avant ma décoration personnelle
- Je veux négocier mes souvenirs
- Je veux autofinancer mon futur projet
- Je considère que je n'ai pas de concurrents



VOULOIR vendre le plus rapidement possible est légitime, mais il faut analyser le contexte général. À savoir la dynamique du marché, l'évolution des prix, l'exigence de la demande et les contraintes législatives.

Et si on laissait
faire le **PRO**



Piège n°2

Vouloir
être **PRÉSENT**
pendant les
visites

- Je connais mieux que quiconque mon bien
- Je ne laisse pas des inconnus seuls chez moi
- Je pourrais répondre à des questions techniques
- Je peux me rendre facilement disponible



Être présent en personne est plus contre-productif que productif. Car en passionné, vous risquez de trop en dire. Nous vous proposons par contre durant la visite d'être disponible sur votre mobile en cas de besoins.

Une **image**
vaut **1000 mots**



Piège n°3

Ne pas
rendre le **BIEN**
IRRÉPROCHABLE

- ❑ Je ne vais rien faire qui me coûterait puisque je vends
- ❑ Je vends un bien ancien, pas neuf
- ❑ Je sais que les gens changeront la décoration de toute façon
- ❑ Je trouve que mon habitation n'est pas moins attractive que d'autres en pub



Oublier l'impact de la télé, l'arrivée des normes, l'influence du courant écologique, sans parler de la concurrence de produits BBC qui aurait des conséquences négatives. Il faut valoriser au maximum votre habitation.

La **rapidité de vente**
dépend du **prix de départ**



Piège n°4

Un prix
PROHIBITIF

- ❑ Je mets un prix haut car il y aura négociation
- ❑ Je connais les prix en regardant toutes les annonces
- ❑ Je connais le prix de vente d'une maison dans le quartier
- ❑ Je veux m'y retrouver avec les travaux et la décoration que j'ai réalisé



Il ne faut pas confondre le prix affectif et le prix descriptif. Le vrai prix est celui inscrit sur un acte notarié et les banques qui financent connaissent les vrais prix et les vrais critères de valeurs.

Un **pour tous**,
tous **pour un**



Piège n°5

Multiplier
les agences
MANDATÉES

- Je veux mettre les agences en concurrence
- Je veux multiplier mes chances
- Je ne veux pas me sentir prisonnier par un contrat
- Je veux le maximum de panneaux, de publicités sur les sites



Contrairement à la logique, les agences qui sont mises en concurrence vont se contenter de mettre un minimum de moyens en place. Pour réussir à vendre avant les autres, elles vont jouer sur le levier prix. De son côté l'acheteur va se méfier d'un produit vulgarisé.

L'excès de **confiance**
nuit **toujours**

A VENDRE

Piège n°6

Essayer
de **VENDRE**
SOI-MÊME

- Je ne suis pas pressé
- Je vais économiser les honoraires
- Je sais que le PAP attire plus de clients
- Je suis disponible et je sais vendre



Ouvrir sa porte à des inconnus, ne pas maîtriser les nouvelles règles législatives, ne pas pouvoir vérifier la solvabilité des acheteurs, sont autant de risques qui vont contrarier la sérénité et la sécurité de votre projet de vente.

Votre bien est **unique**,
agissez comme tel



Piège n°7

Ne pas
croire en
L'EXCLUSIVITÉ

- Je connais quelqu'un pour qui ça n'a pas marché
- Je ne vois pas l'intérêt
- Je pense que ça fait fuir les acheteurs
- Je doute de son efficacité dans le temps



L'exclusivité et son choix stratégique répondent à la règle marketing mondiale « un bien rare est un bien cher ». Le meilleur moyen de valoriser un bien est de le rendre exclusif.



Agence MAIRIE D'ISSY
15 Avenue Victor Cresson
92130 ISSY LES MOULINEAUX
Tél. 01 41 33 99 99

Agence de CHATILLON
170 Avenue de Paris
92320 CHATILLON
Tél. 01 46 57 07 07

Agence de VANVES
9 rue Jean Bleuzen
92170 VANVES
Tél. 01 47 36 06 05

Agence ISSY Seine
38 rue Jean-Pierre Timbaud
92130 ISSY LES MOULINEAUX
Tél. 01 55 95 88 88

Centrale Location - Gestion
15, avenue Victor Cresson
92130 ISSY LES MOULINEAUX
Tél. 01 41 33 99 99

5 AGENCES
proche de vous

Les **7** péchés capitaux du **VENDEUR**

By



Immobilière
PARENT

Conseiller immobilier de famille **depuis 1970**

Ce document a été conçu
et réalisé par :



338 route de Vannes
44700 ORVAULT
Tél. 02 40 94 70 48
Fax 02 40 04 07 65
vision2i@vision2i.fr

by *Yvan Simon* 

Tous droits réservés. Toute reproduction interdite.