



GUIDE

VENDEUR

L'Instant
Immobilier



VENDEZ VOTRE MAISON L'ESPRIT TRANQUILLE



HANS

VOTRE AGENT IMMOBILIER

| 06 14 53 70 61

VOTRE AGENCE BIENVENUE !

Vendre son bien n'est pas de tout repos et la tâche peut s'avérer ardue quand on débute dans l'immobilier. Avoir les bons réflexes, suivre les bons conseils et vendre votre bien au meilleur prix est notre devoir.

Je m'appelle Hans, je serai votre partenaire immobilier au sein de l'agence L'Instant Immobilier. Le but de ce guide est de vous accompagner dans votre projet et de délivrer les meilleurs conseils à appliquer à votre maison ou appartement pour réussir ensemble votre vente !

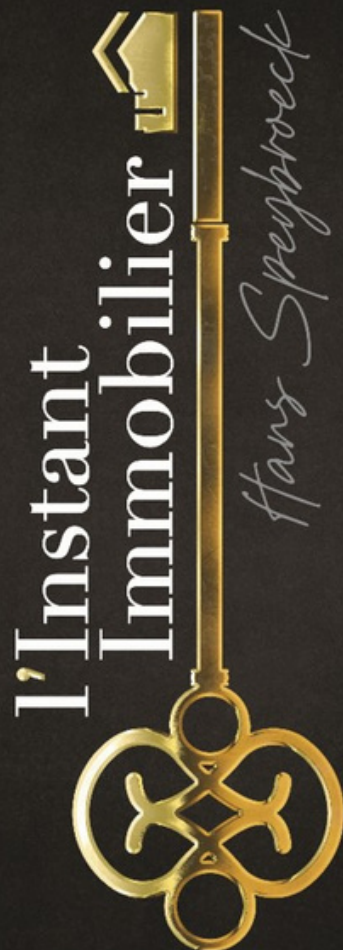
_ Les services de l'agence :

- Mise en valeur de votre propriété
 - Analyse du marché
 - Marketing dynamique
 - Home staging
 - Communication sur les médias sociaux
 - Sélection des acheteurs
 - Etude de solvabilité
 - Négociation
 - Accompagnement
-
- Conciergerie de résidence secondaire

_ Notre engagement :

- Trouver le meilleur acheteur pour votre propriété.
- Vendre au meilleur prix et dans les meilleurs délais.
- Vous rendre compte régulièrement de toutes mes démarches
- Vous offrir le meilleur service

COMMENÇONS!



Hans Speybroeck

Agent Immobilier
Carantec, 29660



SOMMAIRE



**l'Instant
Immobilier**

01 CHOISISSEZ L'INSTANT IMMOBILIER

Donnez-vous toutes les chances de réussir avec notre accompagnement

02 PRÉPAREZ VOTRE DOMICILE

Suivez nos conseils pour préparer au mieux la vente de votre bien bien

03 FIXONS ENSEMBLE LE BON PRIX

Après Etude du marché des caractéristiques de votre bien nous nous positionnerons au mieux

04 RÉUSSISSONS VOTRE MARKETING

Nous travaillerons sur l'exposition en ligne de votre bien afin de récolter toutes les offres

05 VENDONS

Démarrage des visites et commençons à vendre votre bien



CHOISIR L'INSTANT IMMOBILIER

Pourquoi vous devriez faire appel à un **l'Instant Immobilier** 

01

Nos responsabilités envers vous, incluent la divulgation complète, la loyauté et la confidentialité

02

Nous commercialisons largement votre maison pour vous offrir la meilleure offre possible

03

Nous vous mettons en lien avec notre liste d'acheteurs, organisons des visites et faisons des offres pour vous

04

Nous vous tenons informé de l'évolution du marché

05

Nous gérons les détails contractuels et transactionnels en fonction de vos besoins.

06

Nous vous aidons également, si nécessaire, à trouver les services liés à la maison dont vous pourriez avoir besoin

07

Nous vous aidons à déterminer le meilleur prix demandé pour votre propriété

08

Nous nous assurons que les documents obligatoires sont signés, scellés et livrés le jour de la fermeture

09

Nous vous aidons à organiser votre déménagement.

10

Et enfin rappelez-vous que nous sommes des négociateurs professionnels.



AVANT LA MISE EN VENTE



La vente de votre bien est une transaction juridiquement contraignante et souvent chronophage.

Avant de vendre votre bien, il est essentiel pour vous de rassembler un nombre exhaustifs de documents tels que : votre titre de propriété, les 3 derniers procès verbaux d'assemblée générale, le montant etc.

Ne pas être à 100% sûr de ce que l'on fait peut vous entraîner des problèmes de responsabilité et une dose de stress. **L'Instant Immobilier**, va vous aider tout au long de la vente et vous faciliter la vie.

GUIDE DU PREMIER

VENDEUR AVEC l'Instant Immobilier



- Nettoyez
- Optimisez votre bien
- Idées Intelligentes
- (Votre liste de conseils)



PRÉPAREZ VOTRE DOMICILE !

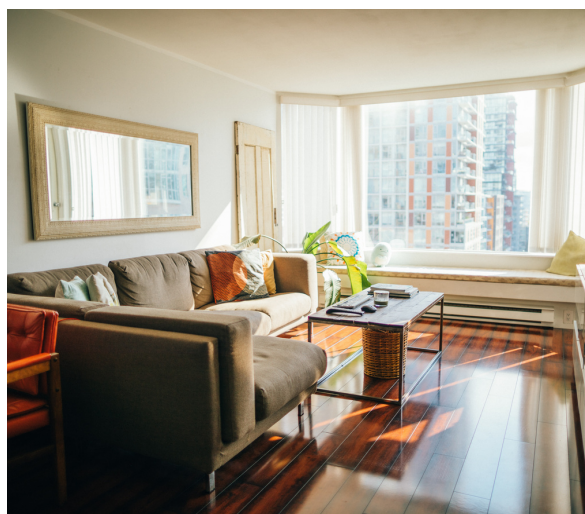
Nettoyez

Les acheteurs commencent à juger votre maison au moment où ils entrent à l'intérieur et, avoir un domicile bien entretenu et bien nettoyé est primordial pour donner une bonne impression dès le départ aux futurs acheteurs. Une autre astuce consiste à ajouter des bougies parfumées ou des fleurs fraîches qui peuvent ajouter une sensation chaleureuse et accueillante à l'espace principale.



Optimisez votre bien

L'acquéreur doit pouvoir se sentir chez lui et non pas chez vous. Votre bien doit être propre, rangé, sans odeurs et permettre une circulation facile. Dépersonnalisez également votre bien afin que l'acheteur puisse se projeter, retirez vos photos et objets un peu trop personnels. L'Agence dispose, si besoin, d'un professionnel du home staging afin de révéler au mieux le potentiel de toutes vos pièces.



La mise en scène

La mise en scène de votre maison consiste essentiellement à organiser votre maison et les pièces de la manière la plus claire et la plus esthétique.



Lors de la vente de votre bien, **L'Instant Immobilier** a pour objectif de la vendre rapidement et au prix le plus élevé possible. Nous pouvons augmenter nos chances de vente si vous mettez en scène votre maison avant que nous la mettions en vente.

LA MISE EN SCÈNE DE VOTRE MAISON AVEC L'INSTANT IMMOBILIER



SOYEZ NEUTRE!

Pour des détails tels que les couleurs de peinture et les styles de meubles, utilisez des tons neutres. Assurons-nous de séduire les acheteurs majoritaires plutôt que de vous concentrer sur les tendances aux couleurs vives.

PERMETTRE AUX ACHETEURS DE SE "PROJETER"

Désencombrez et facilitez le passage dans votre domicile, videz vos placards et laissez place à la luminosité dans votre bien vous permettront de faire bonne impression dès les premières minutes.



DES RÉNOVATIONS INTELLIGENTES SI BESOINS



Réaliser de petits travaux d'aménagement peuvent vous donner un gros avantage sur vos concurrents et générer une vente à un prix plus élevé pour votre maison.



Salle de bain - Optez pour un bon éclairage lumineux, des miroirs propres et clairs, des luminaires et des matériaux attrayants, de nombreux rangements et des couleurs neutres.



Luminosité - La luminosité est l'un des atouts majeurs d'un bien. N'hésitez donc pas à l'accentuer et à jouer sur la chaleur de votre logement (rideaux, cadres etc.)



L'Instant Immobilier saura sublimer votre bien et jouer sur la luminosité de celui-ci avec un panel photo haut de gamme



FIXEZ LE BON PRIX AVEC



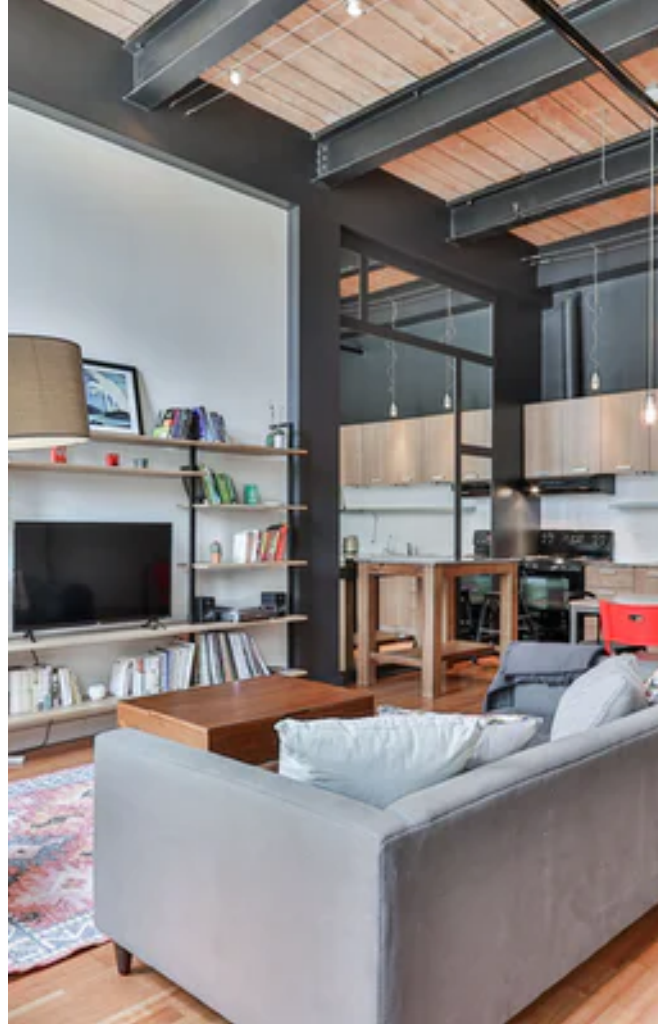
La tarification de votre maison peut être délicate. Visons trop haut et votre maison pourrait rester sur le marché pendant des mois et ne pas se vendre du tout. Visons trop bas et vous manquez le potentiel d'un résultat plus lucratif.



**Il ne faut qu'un œil au vendeur, il en faut cent à l'acheteur
- Proverbe Français**

L'Instant Immobilier est en lien direct avec des experts du marché local. Ainsi nous croisons nos analyses comparatives du secteur. Ce qui nous permet de vous confier un prix juste de votre domicile.

De plus : Pour fixer un prix au plus juste et vendre le plus rapidement possible, nous prenons en compte, d'une part, l'offre et la demande sur le marché immobilier et d'autre part, les caractéristiques propres à votre bien (superficie, état, localisation...).





MARKETING AVEC L'INSTANT IMMOBILIER

Internet a révolutionné la publicité immobilière, il est dorénavant obligatoire de sélectionner un professionnel de l'immobilier doté d'une solide stratégie de marketing et une forte présence en ligne.

RÉUSSISSONS L'EXPOSITION DE VOTRE BIEN

Nombreux sont les futurs acquéreurs à regarder en détails les sites internet d'agence ou plateforme entre particuliers, il est donc crucial pour vous de choisir

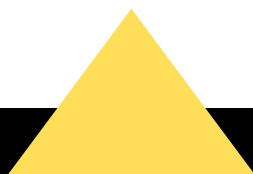
L'Instant Immobilier qui a une très bonne présence en ligne, et sur les réseaux.

L'Instant Immobilier possède une stratégie de contenu intéressante qui apporte de la valeur à ses futurs clients : les informations de quartiers, des conseils à la vente/achat, etc...

Sur un site d'agence, les acquéreurs, regardent en premier :

- Les Photos de la propriété
- Les Informations détaillées sur la propriété
- Les Coordonnées de l'agent immobilier
- Les Informations sur le quartier
- Les articles

Bien qu'internet soit désormais la meilleure source d'informations pour les annonces immobilières, L'Instant Immobilier souhaite maximiser le nombre d'acheteurs sérieux, de présentations et d'offres, il est donc nécessaire pour L'Instant Immobilier de faire de la publicité de manière organisée, et la présenter de manière appropriée.



RÉUSSISSEZ VOTRE MARKETING



SHOOTING PHOTO

L'acheteur moyen passe moins d'une minute à consulter les annonces en ligne avant de se décider s'il souhaite voir une maison en personne. Dans un délai serré, il est important que votre maison soit représentée sous son meilleur jour grâce à de superbes photos.

OPTIMISEZ

Dépersonnalisez également votre bien afin que l'acheteur puisse se projeter dans votre bien. Pourquoi pas ranger toutes les photos personnelles.

DESEMCOMBREZ

Les maisons encombrées ont tendance à paraître plus petites et semblent nécessiter plus d'entretien. Les maisons sans encombrement semblent plus lumineuses et spacieuses, semblent plus propres et nécessitent moins de travail.



**VOTRE PROPRIÉTÉ EST
PRETE. MAINTENANT
PASSONS A LA VENTE !**



VENTE !

Réussissons les visites en suivant ces conseils.

#1

Nettoyez, nettoyez et nettoyez ! Votre bien doit être impeccable, même les détails !

#2

Ouvrez au préalable toutes les portes et fenêtres pour faire circuler l'air frais dans les pièces

#3

Si possible, faites cuire des biscuits, mettez une bougie odorante pour créer un arôme et une atmosphère chaleureuse dans votre bien

#4

Idéalement, les animaux devraient être invisibles. Les zones pour animaux de compagnie doivent être propres et sans odeur.

#5

La circulation dans votre bien doit être facilitée, faites en sorte que votre bien soit facile d'accès.

#6

Les poubelles et les bacs de recyclage doivent être nettoyés, rangés et sans odeur

#7

Placez les fleurs fraîches là où elles se démarqueront

#8

Vérifier les endroits improbables, on sait jamais ce qui peut traîner !





“L'immobilier ne peut pas être perdu ou volé, et il ne peut pas être emporté. Acheté avec bon sens, payé en totalité et géré avec raison, il est le placement le plus sûr du monde.”

Franklin ROOSEVELT



RESTONS EN CONTACT

HANS SPEYBROECK

4 rue du Kelenn

Carantec

29 660

Tel: 06 14 53 70 61

