

Se préparer à bien vendre



Tout est fait pour vous

Mon entreprise immobilière est
fondée sur un principe directeur :

Je vous aiderai en :

DISPONIBILITÉ ET TRANSPARENCE

Prenant le temps de comprendre vos désirs, vos besoins et vos attentes ; répondant à vos questions ; répondant à vos appels et emails le jour même ; et en étant honnête avec vous en tout temps.

EFFICACITÉ

Vous aidant à obtenir le meilleur prix pour votre bien dans les meilleurs délais.

EXPERTISE

Évaluant votre bien de manière approfondie par rapport au marché.

STRATÉGIE MULTICANAL

Mettant en œuvre un plan complet de commercialisation pour diffuser votre bien aux acquéreurs par autant de biais que possible.

RESPECT ET BIENVEILLANCE

Coordonnant le processus de visite de votre bien en tenant en compte des besoins de votre famille

CONSEILS

Présentant toutes les offres et en vous conseillant sur les modalités et les imprévus possibles.

NÉGOCIATION

Négociant en votre nom la meilleure offre.

ADMINISTRATIF

Organisant et en coordonnant les différentes démarches préalables au compromis de vente.

RÉDACTION DE DOCUMENTS

Préparant et en rédigeant le compromis de vente.

SÉCURITÉ

En accompagnant et en surveillant le processus de prêt de l'acquéreur.

ENGAGEMENT

Représentant toujours VOS intérêts tout au long du processus de vente, du mandat à la signature notaire.



Préparez la mise en vente de votre bien



Quel sera son prix de vente ?

Le marché nous indique la valeur de votre maison. Je vous conseillerai sur le prix après l'évaluation approfondie de votre propriété reposant sur analyses différentes afin que vous puissiez prendre votre décision.

1. PRIX DES VENTES RÉCENTES

Les acquéreurs déterminent la valeur marchande d'une maison par rapport aux maisons comparables vendues récemment dans le secteur.

2. EMPLACEMENT

L'emplacement est un des facteurs les plus importants pour la détermination de la valeur de votre bien.

3. ÉTAT

L'état d'une maison affecte le prix et le délai de vente.

- Les acquéreurs potentiels achètent souvent selon leurs émotions ; les premières impressions sont donc importantes.
- Je vous conseillerai sur l'optimisation des conditions de présentation de votre bien afin de maximiser la perception de l'acquéreur.

4. CONCURRENCE

Les acquéreurs déterminent la valeur marchande d'une maison par rapport aux maisons comparables vendues récemment dans le secteur.

5. CHOIX DU MOMENT

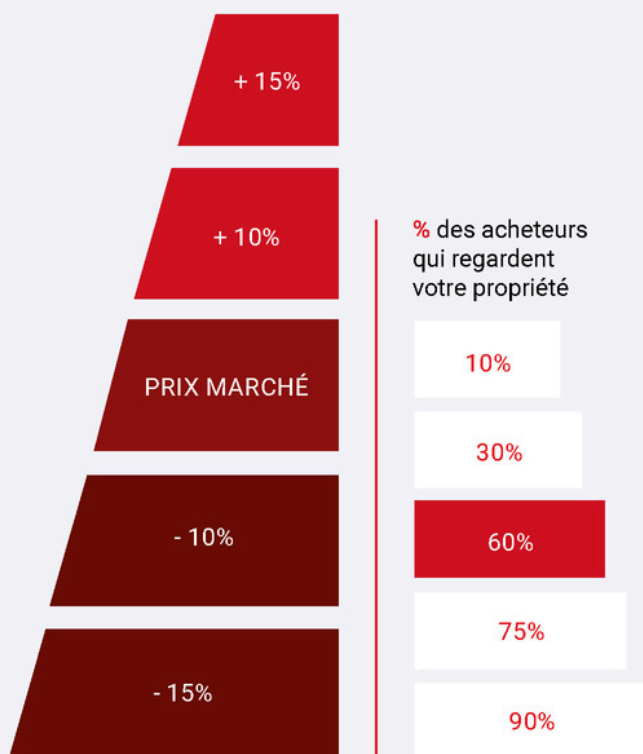
Les valeurs des maisons sont affectées par le marché immobilier actuel. Parce que nous ne pouvons pas manipuler le marché, nous nous entendrons sur un prix et une stratégie de commercialisation qui tireront profit des 30 premiers jours de mise en vente de votre bien. C'est le moment où les acheteurs découvrent votre propriété et sont le plus susceptibles de la visiter et faire des offres.

De ces cinq facteurs, vous pouvez en modifier seulement deux : le prix et l'état.

Préparez-vous à vendre

Le prix :

- Un bien au bon prix crée de l'intérêt, attire les acheteurs, génère des visites et produit des offres, tout cela très rapidement.
- Un bien sous-évalué attirera les acheteurs et pourrait se vendre rapidement, mais pourrait aussi éloigner les acquéreurs qui se demandent : « Quel est son problème », en plus d'échapper à ceux qui cherchent dans une fourchette de prix un peu plus élevée.
- Un bien surévalué créera un manque d'intérêt, peu de visites, aucune offre, un temps plus long sur le marché et, possiblement, des réductions de prix ; ce qui est dévalorisant du point de vue d'un acheteur.



Même s'il est vrai qu'un prix bas attirera un plus grand nombre de visites, une vente n'est pas assurée et pourrait ne pas répondre à votre objectif financier.

Préparez-vous à vendre

L'état :



« Vous n'aurez pas une deuxième chance de faire une bonne première impression. »

- La plupart des acheteurs prennent une décision au sujet de la propriété qu'ils visitent dans les 15 premières secondes de la visite.
- Les biens en excellent état attirent plus d'intérêt et d'offres, et ont tendance à être vendus à un meilleur prix que les biens en moins bon état.

La mise en valeur fait toute la différence.

La « mise en valeur » est le processus de désencombrer et améliorer la propreté générale et l'état de la maison.

Lorsqu'un vendeur met sa maison en valeur, une des deux choses suivantes se produit :

PRIX

La maison prend plus de valeur que d'autres propriétés comparables dans cette tranche de prix.

INTÉRÊT

Un plus grand nombre d'acquéreurs s'intéressent et font des offres, vous permettant de vendre plus rapidement et au meilleur prix.

ESPACE EXTÉRIEUR

Commencez par l'extérieur de votre maison ; remarquez tout problème d'entretien ou d'aménagement paysager (la peinture écaillée sur la porte avant, un mauvais éclairage extérieur, des fenêtres sales, des buissons et des haies envahissants, un trottoir et une allée encombrés, etc)

ESPACE INTÉRIEUR

À l'intérieur de votre bien, observez...est-il bien rangé, propre et sans odeurs ? Est-ce que la disposition des meubles permet une circulation facile ?

RÉFECTION

Dans tout le bien, prenez note de toutes pièces qui nécessitent de la peinture ou des réparations, et vérifiez l'usure des revêtements de sol et la propreté.

IDENTITÉ

Est-ce que l'acheteur pourra se projeter dans le bien, ou est-ce qu'il rappelle trop

votre famille ? Notez que les photos de famille et les articles personnels peuvent être rangés.

Démarquez-vous de la foule

La plus grande compagnie immobilière du monde

Fondée à Austin (Texas, États-Unis), Keller Williams est la plus grande compagnie immobilière du monde avec plus de 1 200 Market Centers et 200 000 Membres à travers les Amériques, l'Europe, l'Afrique, l'Asie et l'Océanie.

Depuis 1983, KW se développe de manière exponentielle et continue de cultiver sa culture unique, basée sur la formation continue et soutenue par la technologie.

Keller Williams en Polynésie

Née en 2023, Keller Williams Polynésie démarre sur les chapeaux de roues, avec une équipe de conseillers en immobiliers motivés et formés aux outils et aux valeurs de la compagnie (éthique, intégrité, confiance).

Certains sont même spécialisés dans l'immobilier neuf, le commercial, le viager, la gestion locative et les demeures de prestige, nous permettant d'intervenir dans tous les domaines de l'industrie immobilière et de répondre aux différents besoins de leurs clients.

POUR EN SAVOIR PLUS
Rendez-vous sur notre site
www.kwpolynesie.com



5

CONTINENTS

60

PAYS

1 200

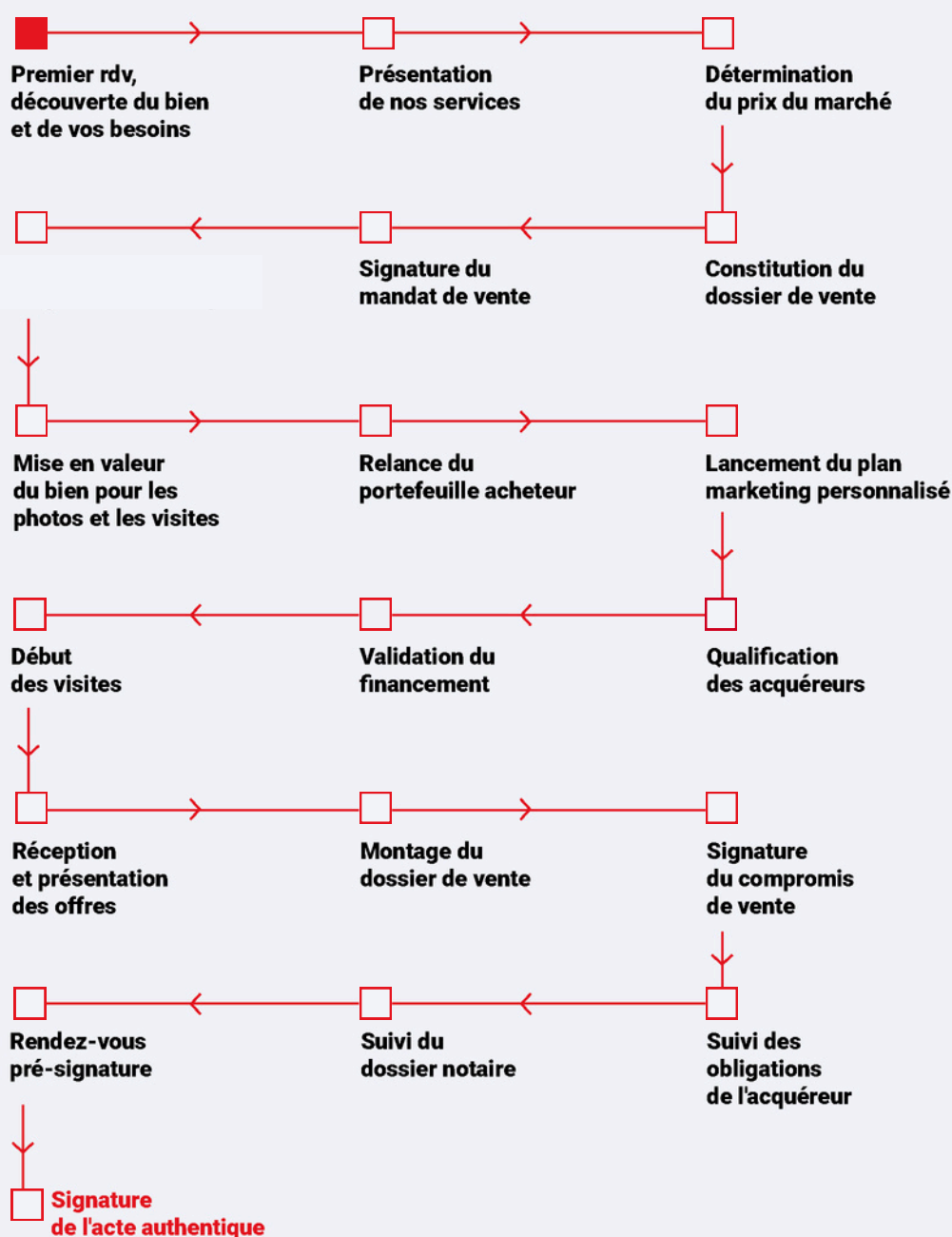
MARKET CENTERS

200 000

MEMBRES

Le guide pour bien vendre

Une transaction immobilière est complexe.
Grâce à mon expertise, je vous guiderai
à travers chaque étape de la vente de votre bien.



Votre Market Center



KELLER WILLIAMS POLYNESIE

7, rue de Bovis
Fare Ute, Papeete

(+689) 40 54 95 15

contact@kwpolynesie.com
www.kwpolynesie.com

Chaque Market Center Keller Williams est juridiquement et financièrement indépendant.