

MATTHIEU & WENDY
LE DUO IMMO



MÂÎTRISER SA VENTE

SOMMAIRE

INTRODUCTION	P3
DÉTERMINER LE JUSTE PRIX DÈS LE DÉPART	P4
SOIGNER LA PREMIÈRE IMPRESSION	P5
CRÉER UN EFFET "COUP DE CŒUR"	P6
VALORISER LE BIEN AVANT LA MISE EN VENTE	P7
PRÉPARER UN DOSSIER COMPLET	P8
CHOISIR LA BONNE STRATÉGIE DE MISE EN MARCHÉ	P9
MAXIMISER LA VISIBILITÉ	P10
MAÎTRISER LES VISITES	P11
GÉRER LA NÉGOCIATION	P12
ÊTRE ACCOMPAGNÉ POUR SÉCURISER VOTRE VENTE	P13
CONCLUSION	P14



INTRODUCTION

Vendre un bien immobilier est une étape importante, souvent chargée d'enjeux financiers, mais aussi émotionnels.

Aujourd'hui, dans un marché plus exigeant et plus concurrentiel, une simple mise en vente ne suffit plus. Les acheteurs sont informés, sélectifs, et prennent leurs décisions rapidement.

Dans ce contexte, la réussite d'une vente repose avant tout sur une approche structurée : préparation, positionnement, valorisation et stratégie.

Au fil des années et des projets accompagnés, nous avons identifié les éléments qui font réellement la différence entre un bien qui se vend rapidement, dans de bonnes conditions... et un bien qui reste sur le marché.

Ce guide a été conçu pour vous transmettre ces leviers essentiels, afin de vous permettre d'aborder votre vente avec méthode et sérénité.



1. DÉTERMINER LE JUSTE PRIX DÈS LE DÉPART

Le prix de mise en vente est sans aucun doute le facteur le plus déterminant.

Un bien correctement positionné dès le départ attire immédiatement l'attention des acheteurs. Il génère des contacts, des visites, et crée une dynamique favorable dès les premiers jours.



À l'inverse, un bien surévalué perd rapidement en visibilité. Les acheteurs le comparent, l'écartent, et il finit par s'installer sur le marché. Cette "usure" entraîne souvent une baisse de prix progressive... et une perte de crédibilité.



Il est important de comprendre qu'un bon prix n'est pas un prix bas.

C'est un prix cohérent, aligné avec le marché, les caractéristiques du bien et la demande actuelle.



[Estimez votre bien rapidement ici](#)

2.SOIGNER LA PREMIÈRE IMPRESSION



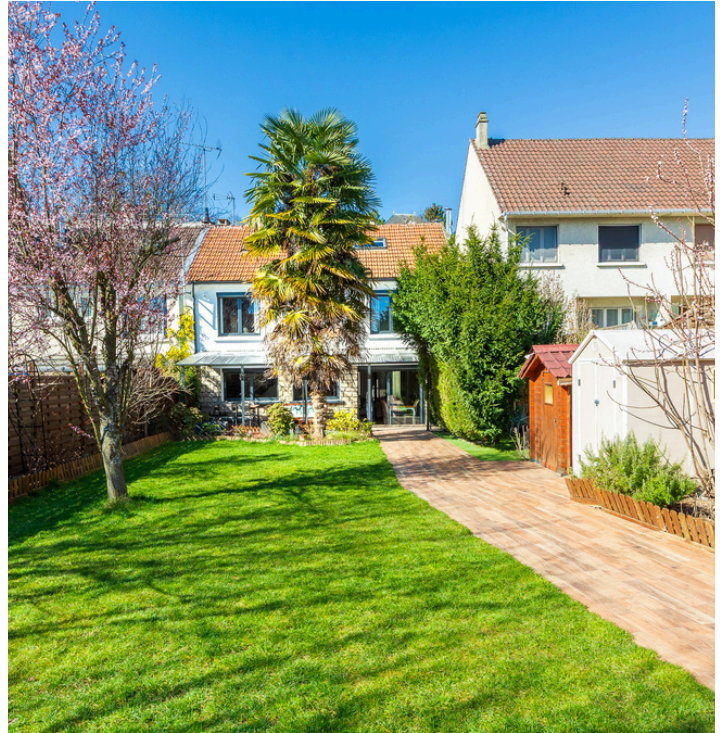
Aujourd'hui, la première rencontre entre un acheteur et un bien se fait en ligne. En quelques secondes, un acheteur décide s'il clique sur une annonce... ou s'il passe à la suivante.

Les visuels jouent donc un rôle déterminant. Luminosité, rangement, qualité des photos, lisibilité des espaces : tout compte.

Un bien bien présenté suscite immédiatement plus d'intérêt et génère davantage de visites. À l'inverse, une présentation négligée réduit considérablement les opportunités.

La première impression est souvent décisive. Et dans la majorité des cas, elle ne se rattrape pas.

3. CRÉER UN EFFET "COUP DE CŒUR"



Un achat immobilier n'est jamais uniquement rationnel.

L'émotion intervient très tôt dans le processus. Un bien doit pouvoir séduire, rassurer et permettre à l'acheteur de se projeter.

Créer un effet "coup de cœur", c'est permettre à un acheteur de s'imaginer vivre dans le bien, dès les premières secondes.

Cela passe par des éléments simples mais essentiels : une atmosphère agréable, des espaces épurés, une mise en scène cohérente.

Un bien dans lequel on se projette se visite plus facilement... et se vend plus rapidement.

4. VALORISER LE BIEN AVANT

LA MISE EN VENTE

Avant même de publier une annonce, il est souvent pertinent de préparer le bien. Cela ne signifie pas engager de gros travaux, mais plutôt optimiser ce qui peut l'être.

Un espace désencombré, une décoration neutre (murs blancs, parquet boisé...), quelques ajustements esthétiques ou de petits travaux peuvent transformer la perception du bien.

Ces améliorations ont un impact direct sur la qualité des photos, l'intérêt des acheteurs ainsi que le prix final de vente.

Un bien valorisé se distingue immédiatement sur le marché.



5. PRÉPARER UN DOSSIER COMPLET



Un acheteur ne cherche pas seulement un bien, il cherche aussi de la sécurité.

Disposer d'un dossier complet dès le départ est un véritable atout.



Diagnostics techniques, documents administratifs, informations sur le bien, factures d'entretien de vos équipements, factures de travaux, déclarations, conformité : tout doit être prêt.

Cela permet de rassurer les acquéreurs, gagner du temps, éviter les blocages lors des étapes suivantes

Un projet clair et structuré inspire confiance et facilite la prise de décision.

6. CHOISIR LA BONNE STRATÉGIE DE MISE EN MARCHÉ



Tous les biens ne doivent pas être commercialisés de la même manière. Le moment de mise en vente, le positionnement, la manière de diffuser... chaque élément doit être pensé en fonction du bien et du marché.

Une stratégie bien définie permet de créer une dynamique dès les premiers jours.

C'est souvent à ce moment-là que tout se joue.

Une mise en marché réussie attire rapidement des acheteurs qualifiés et évite l'installation du bien dans le temps.

7. MAXIMISER LA VISIBILITÉ



La visibilité est un levier essentiel.

Plus votre bien est vu, plus vous augmentez vos chances de trouver un acquéreur rapidement.

Cela passe par une diffusion efficace sur les portails immobiliers, mais aussi par des canaux complémentaires comme les réseaux sociaux ou les bases d'acheteurs existantes.

L'objectif n'est pas seulement d'être visible, mais d'être visible par les bonnes personnes.

Une diffusion bien pensée permet d'atteindre des acquéreurs qui ne vous auraient pas trouvé autrement.

8. MAÎTRISER LES VISITES



La visite est un moment clé dans le processus de vente.

Chaque acquéreur a des critères différents. Il est donc essentiel d'adapter la visite en fonction de son profil, en mettant en avant les éléments qui correspondent à ses attentes.



Le timing est également déterminant. Faire visiter au bon moment peut valoriser fortement le bien : lumière naturelle dans la pièce de vie, jardin ensoleillé, ou encore coucher de soleil sur une vue dégagée.



Une visite bien menée permet à l'acheteur de se projeter et de passer plus facilement à l'action.

9. GÉRER LA NÉGOCIATION



La négociation fait partie du processus de vente.

Pour la maîtriser, tout se joue en amont. Un bien correctement positionné au prix du marché, bien présenté et bien valorisé attire des acheteurs plus engagés et limite naturellement les négociations importantes.

Lorsqu'une offre arrive, il est essentiel de l'analyser avec recul, en tenant compte du profil de l'acheteur, de sa capacité de financement et du contexte du marché.

L'objectif est de sécuriser une vente dans de bonnes conditions, sans dévaloriser inutilement votre bien.



10. ÊTRE ACCOMPAGNÉ POUR SÉCURISER VOTRE VENTE

Vendre un bien immobilier demande du temps, de la rigueur et des compétences spécifiques.

Entre l'estimation, la gestion des contacts, les visites, la négociation et les démarches administratives, chaque étape nécessite une réelle implication.

Se faire accompagner permet de gagner un temps précieux, tout en s'appuyant sur une expertise professionnelle : maîtrise du marché, stratégie de commercialisation, gestion des acquéreurs et des négociations.

C'est aussi bénéficier d'une visibilité plus importante, grâce à des outils de diffusion performants et à un réseau d'acheteurs déjà actif.

Un accompagnement structuré permet ainsi de sécuriser votre vente, d'éviter les erreurs et d'optimiser les conditions de transaction.



MATTHIEU & WENDY LE DUO IMMO

VOUS ENVISAGEZ DE VENDRE VOTRE BIEN ?

Chaque projet est unique.

Chaque bien mérite une approche adaptée.

[Cliquez ici pour réaliser dès maintenant une première estimation en ligne](#)

Ou contactez-nous directement pour échanger sur votre projet :

07.49.79.58.39

matthieu.azincourt@iadfrance.fr

06.71.44.79.17

wendy.goncalves@iadfrance.fr

matthieuetwendy.pro@gmail.com

MAÎTRISER SA VENTE