

Ce que nous pouvons faire pour vous

Déterminer le prix en fonction du marché actuel

Pour estimer la valeur de votre bien au prix le plus juste, six de nos collaborateurs débâtent sur celui-ci jusqu'à définir le prix de l'estimation. Nous connaissons bien le marché local, suivre notre estimation c'est vous donner la chance de vendre dans les meilleures conditions. En effet, plus le prix de départ sera élevé par rapport au prix du marché, plus votre bien risquera d'être en vente longtemps et plus la négociation sera en votre défaveur.

Valoriser votre bien

Parmi la quantité de biens à vendre, nos annonces sortent du lot grâce à des photos professionnelles qui vont susciter l'envie. Notre large portefeuille de clients acquéreurs, nous permet de présenter votre bien très rapidement à des personnes ciblées ce qui fait qu'il nous est plus facile de vendre au prix du mandat.

Dossiers techniques et juridiques

Afin de n'avoir aucune surprise tout au long du processus de vente, il est important d'avoir un suivi personnalisé sur l'ensemble des démarches administratives et des notaires. Il est important de faire les choses en règle afin d'être serein et conforme avec la législation en vigueur.

Une communication ciblée

Afin de filtrer dès le départ, nous diffusons nos annonces sur notre site internet et sur le site seloger.com, car les personnes utilisant ce biais pour leurs recherches, savent qu'ils auront à faire à des professionnels de l'immobilier. Nous communiquons également auprès de clients que nous suivons depuis des mois afin de leur trouver le bien qu'ils recherchent. Le Facebook MS Immobilier, est là afin de donner des informations utiles à notre clientèle sur tous ce qui concerne l'immobilier et les nouvelles lois. Notre politique est de ne faire aucune distinction sur la diffusion des biens, nous partons du principe que nous devons traiter tous nos clients de la même façon, peu importe le type de mandat ou le prix du bien mis en vente. Nous nous distinguons de part nos quatre vitrines très fréquentées et mises à jour très régulièrement. Nous utilisons des panneaux très visuels car un acquéreur qui appelle grâce à un panneau a déjà validé 50% de son acquisition du fait qu'il ait validé l'environnement.

Pourquoi ne pas vendre seul ?

Vous devrez dans un premier temps établir votre prix de vente. Pour cela vous allez vous baser sur les prix affichés sur internet et non sur les prix réels de vente. N'oubliez pas qu'un prix-incohérent avec le marché au départ vous fait prendre un plus grand risque à terme sur votre prix de vente final.

Vous allez passer beaucoup de temps à répondre au téléphone, aux emails en donnant toujours les mêmes renseignements. Vous vous apercevrez que les visites prennent du temps et que cela va avoir un impact sur votre emploi du temps personnel. De plus, vous vous apercevrez que les gens qui visitent ne sont pas toujours des acquéreurs potentiels. Sans une sélection au départ, il est facile d'avoir des personnes venant visiter votre bien juste pour faire du « repérage... »

Vous risqueriez de rater les personnes en recherche depuis longtemps, et qui délèguent ce travail à une agence immobilière.

Vous allez rencontrer tout un tas d'intermédiaires différents, tels que les différents visiteurs, leur famille et leurs amis. Vous devrez prendre rendez-vous avec vos notaires et être en relation avec leurs clercs. Il faudra également faire intervenir un diagnostiqueurs et parfois les services de la mairie.

Vous allez devoir faire vous-même la sélection des acquéreurs. Cela n'est pas toujours évident surtout lorsque que vous aurez plusieurs offres au prix et qu'il faudra se décider à qui vendre.