

Les 7 conseils pour **vendre rapidement** et au bon prix



*“L’immobilier c’est avant tout des projets de vie,
comme tout voyage, ça se prépare.”*

Présenté par :
Michel CHERIFI



1. Fixer le bon prix dès le départ

“Un bien surévalué ne se vend pas.

Un bien sous-évalué part trop vite, au détriment du vendeur.”

 **Ce qu'on croit :** "Je laisse de la marge pour négocier."

 **La réalité :** 80% des acheteurs écartent un bien dès la première visite s'il est au-dessus du marché.

Un prix juste maximise les visites et crée un effet de rareté favorable à une vente rapide et au bon prix.



2. Soigner la première impression



*“Une maison se vend aussi avec les yeux.
Photos, rangement, lumière : tout compte.”*

 **Le chiffre à retenir :** Une annonce avec des photos professionnelles reçoit **3 fois plus de clics**. La première impression se joue **en moins de 7 secondes** sur les portails immobiliers.

3. Anticiper les documents nécessaires

“Diagnostics, titres de propriété, règlements de copropriété... ne rien avoir à cacher, c'est rassurant.”

- 📁 **Le bon réflexe :** Préparer un dossier complet dès la mise en vente permet de gagner du temps, et d'éviter les retards ou désistements au moment de la signature.



4. Mettre en valeur le bien sans tricher



“Valoriser, oui. Tromper, non.”

- 🧱 **Contre une idée reçue :** Repeindre en blanc, ranger, dépersonnaliser : oui.

Cacher les défauts majeurs : non. Les acheteurs deviennent méfiants. L'honnêteté inspire confiance et accélère la vente.

5. Sécuriser les visites

“Être disponible, savoir répondre, écouter sans trop en dire.”

💡 Pourquoi c'est un vrai job :

Une visite ne s'improvise pas. Il faut savoir qualifier l'acheteur afin d'éviter les curieux et perte de temps, répondre aux objections, ne pas dire de choses qui pourraient se retourner contre vous. C'est plus stratégique qu'il n'y paraît.



6. Savoir lire entre les lignes d'une offre

“Une offre, ce n'est pas que le prix. C'est aussi le financement, les conditions, et les délais.”

💬 Exemple :

Une offre à 250 000 € **sans financement validé est moins solide** qu'une offre à 245 000 € avec un **prêt déjà accordé**.

Accepter trop vite, c'est parfois reculer pour mieux... reculer.



7. Ne pas se précipiter, mais ne pas traîner

“Une vente rapide n'est pas une vente précipitée.”

 **L'erreur classique :** Laisser une annonce traîner sans réaction. Dès **30 jours de publication**, votre bien semblera pour les acheteurs comme moins intéressant puisque pas encore vendu. Il faut savoir réagir, ajuster, relancer. C'est un travail de veille active.



Information de contact



Présenté par :
Michel CHERIFI

Téléphone :
06 60 67 86 91

Email :
michel.cherifi@expfrance.fr

Voir mes biens à la vente :
<https://www.expfrance.fr/>