

LIVE 

**COMMENT VENDRE VOTRE BIEN
SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX ?**

NEWS



Cliquez ici

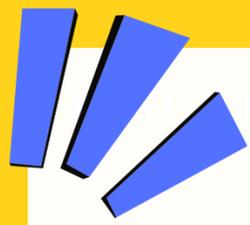


**VOUS AVEZ ESSAYÉ DE VENDRE
SANS SUCCÈS**



**Savez-vous que 80 %
des acheteurs sont sur
les réseaux sociaux?**





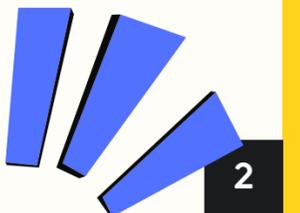
Vous avez mis en vente votre appartement ou maison, mais malgré toutes vos tentatives, les visites se font rares et les offres inexistantes ? Vous avez sûrement posté des annonces sur des sites bien connus comme Le Bon Coin ou SeLoger, mais l'afflux d'acheteurs reste faible.

Bonne nouvelle : vous n'êtes pas seul dans cette situation. Beaucoup de vendeurs se heurtent aux mêmes difficultés. Pourquoi ? Parce que le marché immobilier a changé. Les méthodes classiques, qui ont longtemps été efficaces, ne suffisent plus aujourd'hui. Si vous voulez vendre rapidement et au meilleur prix, vous devez aller là où se trouvent les acheteurs : **les réseaux sociaux.**

Saviez-vous que ****80% des acheteurs potentiels**** utilisent désormais les réseaux sociaux pour trouver leur futur bien immobilier ? Dans ce livre blanc, je vais vous dévoiler les 5 clés pour maximiser vos chances de vendre votre bien en un temps record grâce à la puissance des réseaux sociaux, notamment Facebook.

Avec ces stratégies de growth hacking, vous ne vous contenterez plus d'espérer que votre bien attire l'attention. Vous allez créer une campagne ciblée, qui captera immédiatement l'intérêt des acheteurs idéaux. Résultat ?

Plus de visites, plus d'offres et une vente rapide.



***FIXEZ LE BON PRIX
DES LE DÉPART***





Un prix mal ajusté peut réduire à néant vos chances de vendre.



Un prix trop élevé fait fuir les acheteurs potentiels avant même qu'ils ne considèrent visiter. Un prix trop bas réduit votre marge de négociation et attire des offres à la baisse.

L'astuce ?

Réalisez une estimation précise et objective.

Analyser les biens similaires récemment vendus dans votre secteur vous permettra de fixer un prix compétitif :

. Prenez en compte :

- La taille de votre bien,
- L'emplacement,
- L'état général,
- Les services de proximité (transports, écoles, commerces).

Pour encore plus de précision, n'hésitez pas à consulter gratuitement un professionnel pour un avis expert.

Fixer un prix qui attire les acheteurs

Le prix doit non seulement refléter la valeur de votre bien, mais aussi être attractif pour les acheteurs. Un prix compétitif peut générer une forte demande, vous mettant en position de force pour négocier.

Exemple concret : Un appartement à Paris, estimé à 620 000 euros par son propriétaire, a été repositionné à 585 000 euros après une estimation professionnelle. Résultat ? Une vente en moins de trois semaines, avec des offres en compétition.



**RÉDIGEZ UNE ANNONCE IRRÉSISTIBLE
QUI ACCROCHE DES LA PREMIÈRE
SECONDE !**



CRÉEZ UNE ANNONCE QUI ATTIRE ET ENGAGE

POUR RENDRE VOTRE BIEN IRRÉSISTIBLE DÈS LE PREMIER COUP D'ŒIL, COMBINEZ PLUSIEURS ÉLÉMENTS PUISSANTS :

DES PHOTOS PROFESSIONNELLES : DES IMAGES LUMINEUSES ET PARFAITEMENT CADRÉES PEUVENT TRANSFORMER UN ESPACE CLASSIQUE EN UN LIEU DE VIE ATTRACTIF.

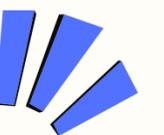
UNE VIDÉO CAPTIVANTE : UNE COURTE VIDÉO BIEN MONTÉE PEUT DYNAMISER LA PRÉSENTATION DE VOTRE BIEN ET CAPTURER L'ATTENTION EN QUELQUES SECONDES.

VISITE VIRTUELLE IMMERSIVE : OFFREZ AUX ACHETEURS LA POSSIBILITÉ DE VISITER VOTRE BIEN À DISTANCE, À LEUR RYTHME, GRÂCE AUX DERNIÈRES TECHNOLOGIES DE VISITE VIRTUELLE. UN ATOUT DE TAILLE POUR LES SÉDUIRE SANS QU'ILS AIENT À SE DÉPLACER.

VIDÉO ET VISITE VIRTUELLE : DES ALLIÉS DÉCISIFS POUR VENDRE PLUS VITE

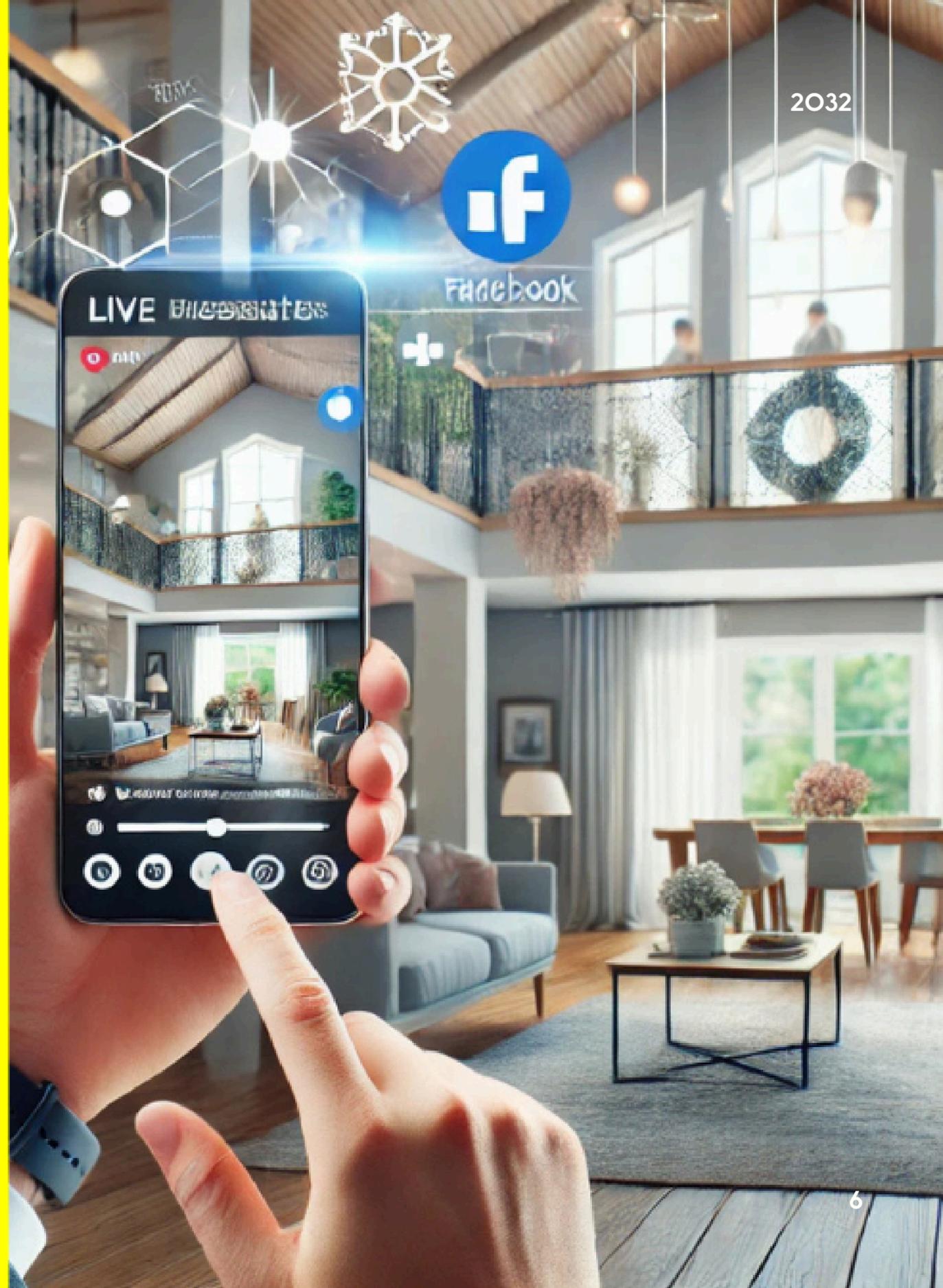
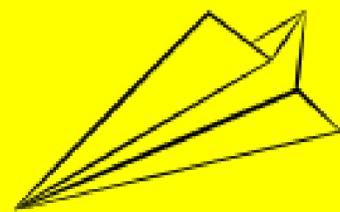
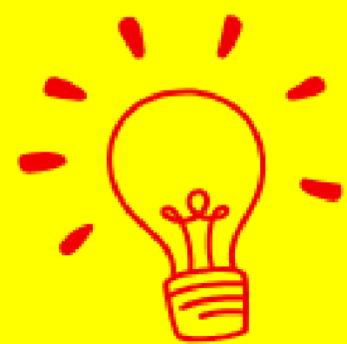
LA VIDÉO ET LA VISITE VIRTUELLE PERMETTENT UNE IMMERSION TOTALE, AIDANT LES ACHETEURS À SE PROJETER ET À VISUALISER LA DISPOSITION DES PIÈCES, LA LUMINOSITÉ, ET L'ATMOSPHÈRE GÉNÉRALE. CES OUTILS FILTRENT ÉGALEMENT LES CURIEUX, EN NE SUSCITANT L'INTÉRÊT QUE DES ACHETEURS MOTIVÉS, PRÊTS À PASSER À L'ÉTAPE SUIVANTE.

PREUVE D'EFFICACITÉ : À SAINT-MAURICE, UNE MAISON ÉQUIPÉE D'UNE VISITE VIRTUELLE ET D'UNE VIDÉO IMMERSIVE A ATTIRÉ 25 000 VUES EN UNE SEMAINE, AVEC UNE OFFRE SÉRIEUSE APRÈS SEULEMENT TROIS VISITES PHYSIQUES.



VISITEZ
INTERAGISSEZ

VENDEZ





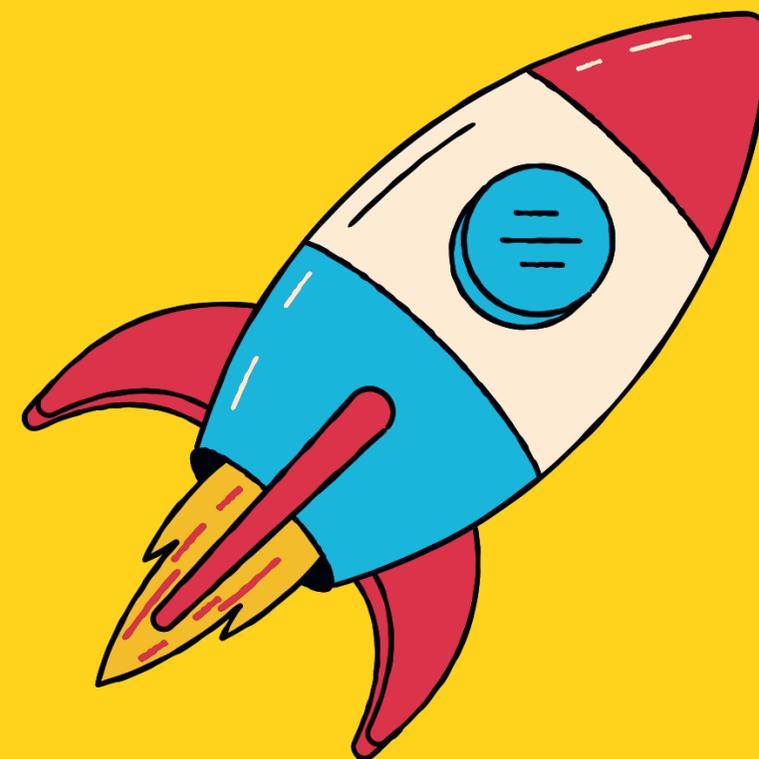
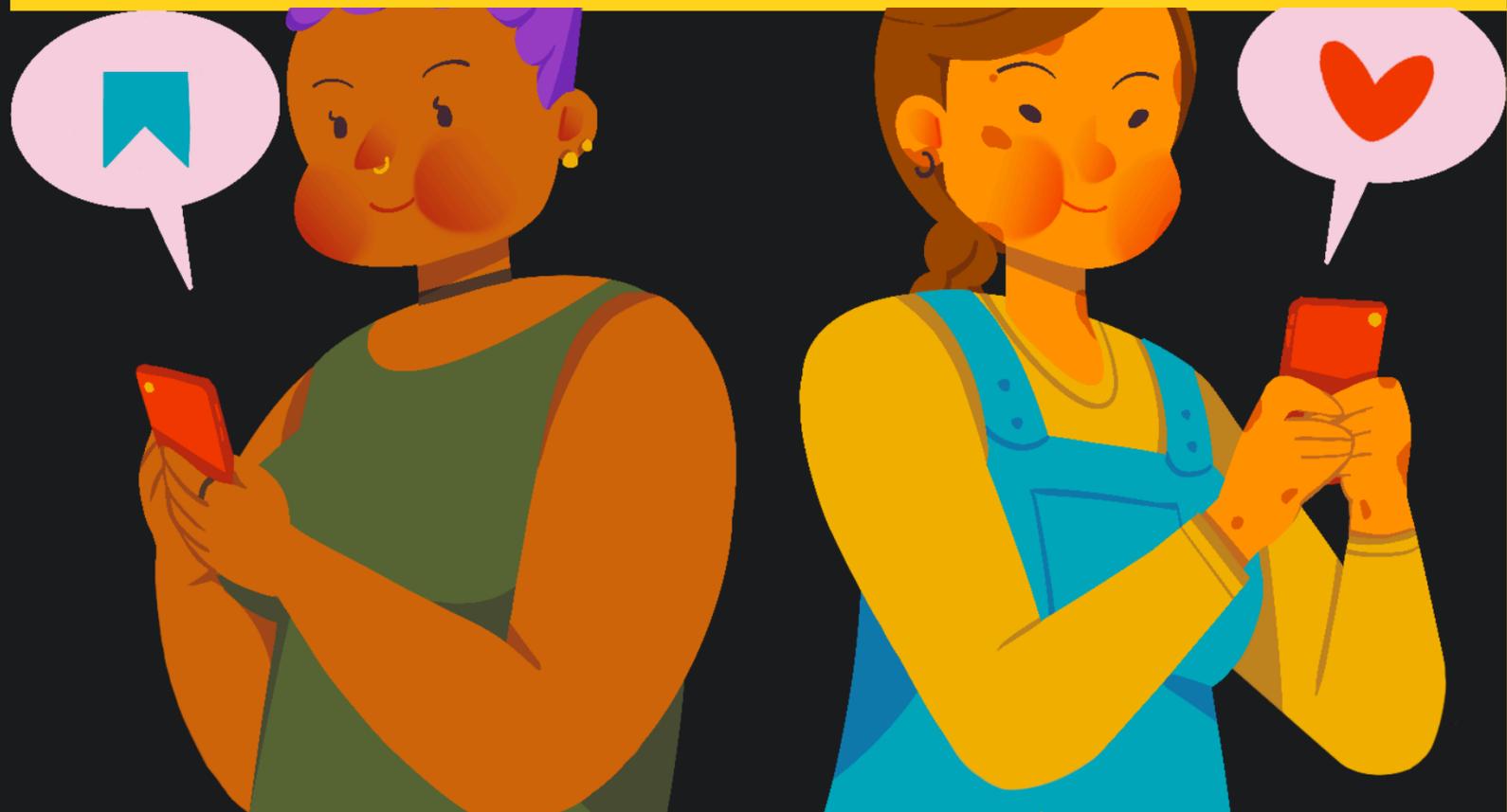
LIVE

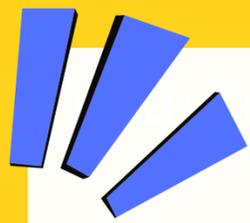
Avantages d'organiser un live sur les réseaux sociaux pour promouvoir un bien immobilier

- 1. Audience élargie** : Un live sur les réseaux sociaux permet de toucher un large public instantanément, bien au-delà des acheteurs locaux. Les internautes peuvent se connecter de n'importe où, augmentant ainsi la visibilité de votre bien.
 - 2. Interaction en temps réel** : Les potentiels acheteurs peuvent poser des questions en direct, ce qui crée un engagement immédiat et permet de lever rapidement les doutes ou répondre à des questions spécifiques sur le bien.
 - 3. Expérience immersive** : Contrairement à une simple visite virtuelle, un live offre une expérience interactive et authentique. Les acheteurs peuvent se projeter plus facilement dans le bien, car ils voient les détails et peuvent demander des précisions en temps réel.
 - 4. Gagnez du temps** : Un live permet de présenter le bien à plusieurs acheteurs potentiels en une seule session, optimisant ainsi le temps consacré aux visites et évitant les répétitions.
 - 5. Création d'un sentiment d'urgence** : Le fait d'assister à une visite en direct crée une impression de rareté et d'exclusivité. Cela peut inciter les acheteurs à se décider plus rapidement, craignant de manquer une opportunité.
 - 6. Facilité de partage** : Les lives peuvent être facilement partagés par les spectateurs, augmentant la portée de la diffusion et attirant potentiellement de nouveaux acheteurs qui n'étaient pas initialement dans votre réseau.
 - 7. Économie de coûts** : Réaliser un live ne nécessite souvent qu'un smartphone et une connexion internet, ce qui en fait une solution économique par rapport à des visites traditionnelles ou à l'organisation d'événements privés.
 - 8. Suivi analytique** : Les plateformes de réseaux sociaux offrent des outils d'analyse (nombre de vues, interactions, partages), vous permettant de mesurer en temps réel l'impact de votre live et d'adapter votre stratégie pour attirer encore plus d'acheteurs.
- En résumé, le live immobilier sur les réseaux sociaux est une solution moderne, pratique et engageante qui accélère la vente tout en augmentant les chances de trouver rapidement un acquéreur.



Visez juste, vendez vite :
Facebook trouve vos acheteurs





LES COMPAGNS

Facebook est aujourd'hui l'une des plateformes les plus efficaces pour vendre un bien immobilier grâce à son immense base d'utilisateurs et ses outils de ciblage ultra-précis. (2,9 milliards d'utilisateurs)

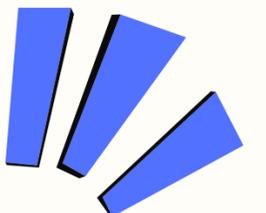
Vous pouvez directement atteindre les acheteurs potentiels les plus pertinents, en fonction de leur localisation, de leur profil démographique ou de leurs comportements en ligne.

En ciblant les bons segments comme les familles pour une maison ou les jeunes actifs pour un studio.

Vous optimisez la visibilité de votre bien. Grâce à des publicités sur-mesure (photos, vidéos, carrousels), vous captez l'attention rapidement et efficacement.

En ajustant constamment les campagnes, on maximise les résultats, comme ce fut le cas avec un appartement à Vincennes, vendu en un mois après avoir touché 5 000 personnes en seulement deux semaines.

Faites de Facebook votre allié pour vendre plus rapidement et atteindre le bon acheteur au bon moment !



RETIENS CE CHIFFRE



1200



Pour promouvoir efficacement une annonce immobilière, la vidéo est devenue un outil incontournable.

En effet, **les posts vidéo génèrent 1200% plus de partages** que les annonces basées sur du texte et des images. Sur les réseaux sociaux, les vidéos captent l'attention et suscitent de l'engagement, avec une durée de visionnage jusqu'à 5 fois supérieure à celle des autres formats.

Mais pour sortir du lot, il est essentiel d'apporter de la valeur à vos acheteurs potentiels.

Ne vous contentez pas d'une vidéo classique ; mettez en avant les atouts spécifiques du bien en fonction des attentes des acheteurs.

Par exemple, pour une famille, montrez une cuisine spacieuse, idéale pour partager des moments conviviaux. Apportez un angle de vue personnalisé qui intéressera et séduira l'audience. **Ainsi, vos posts se distingueront et attireront l'attention dans un marché immobilier souvent saturé.**



Vendre rapidement grâce aux réseaux sociaux, c'est possible !

vous avez désormais en main une stratégie efficace pour vendre rapidement votre bien immobilier.

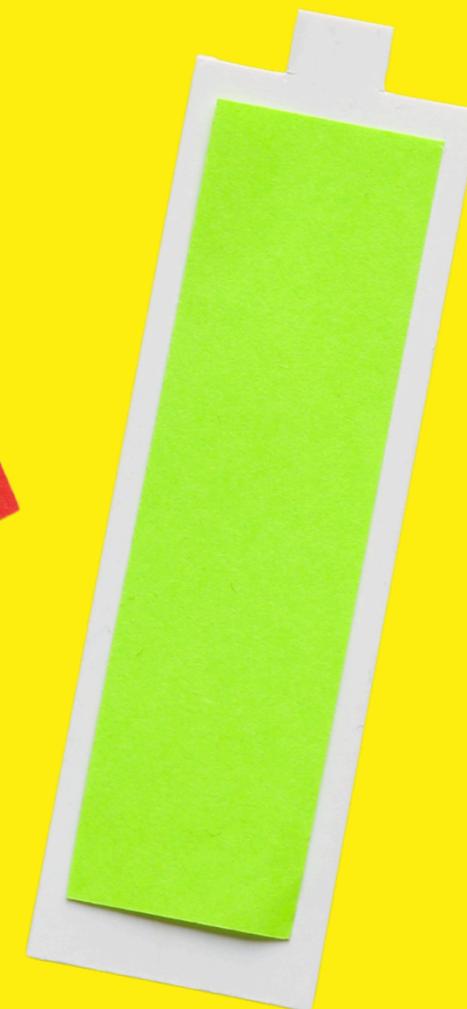
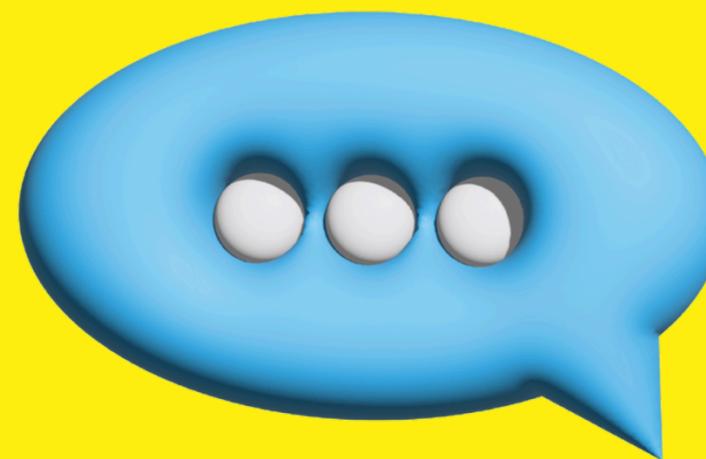
Estimer le bon prix, créer une annonce percutante, utiliser des outils innovants, cibler précisément les acheteurs avec la publicité sur Facebook, et maintenir leur intérêt avec des **publications régulières vous permettront de vendre en un temps record.

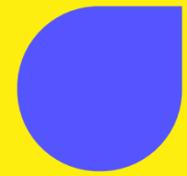
Ne laissez pas votre bien s'éterniser sur le marché.



NOUS TROUVONS VOS ACHETEURS

STRATÉGIE RÉSEAUX SOCIAUX





SYLVAIN GUY KREMER

WWW.MONSITE.COM



s.guy-kremer@proprietes.privees.com

07 69 93 76 77