



LE GUIDE DU VENDEUR

**LES 5 ERREURS A EVITER POUR
VENDRE UN BIEN RAPIDEMENT,
AU MEILLEUR PRIX**

ECRIT PAR: Lorraine mbamba

vous souhaitez vendre votre bien immobilier, mais vous ne savez pas encore si vous devez le faire seul ou avec un professionnel ?



En tant que professionnelle passionnée par l'immobilier, je sais à quel point une vente peut être stressante et source de questionnements. C'est pourquoi j'ai conçu ce guide pratique pour vous aider à éviter les pièges fréquents, que vous décidiez de vendre seul ou accompagné.

vous allez y découvrir les erreurs courantes qui peuvent freiner la vente de votre bien et comment les éviter pour maximiser vos chances de réussir rapidement. ces conseils vous aideront à mieux préparer votre vente.

Bonne lecture !

01. SOUS-ESTIMER OU SURESTIMER VOTRE BIEN.



Une mauvaise estimation peut vous faire perdre du temps et de l'argent.

- Une surestimation fait fuir les acheteurs et rallonge le délai de vente.
- Une sous-estimation réduit votre marge de négociation.

Ce que vous pouvez faire:

- Comparer les ventes récentes de votre quartier
- Faites une première estimation en ligne
- Consulter un professionnel pour affiner votre prix

Mon aide: Je vous propose une estimation offerte et précise pour éviter une erreur.

02. NE PAS PREPARER VOTRE BIEN A LA VENTE.



Un intérieur bien présenté peut accélérer la vente de 50 pourcent !

Ce que vous pouvez faire:

- Désencombrer et organiser les espaces pour les rendre plus grands.
- Harmoniser les couleurs et ajouter quelques éléments de décoration neutres.
- Repositionner certains meubles pour optimiser l'espace.

Mon aide: Je vous guide sur les ajustements à faire pour que votre bien plaise au plus grand nombre.

03. NEGLIGER LA QUALITE DES PHOTOS.



Les photos sont la première impression que les acheteurs auront de votre bien.

- Des images sombres ou floues font fuir les potentiels acheteurs.
- Un mauvais angle peut donner une impression négative de l'espace.

Ce que vous pouvez faire :

- Prendre des photos avec un bon éclairage naturel.
- Utiliser un angle qui met en valeur la pièce sans la déformer.
- Eviter les photos sombres ou en contre-jour.

Mon aide: J'utilise des photos professionnelles optimisées pour attirer plus d'acheteurs et propose également des vidéos immersives offertes.

04. ANNONCE MAL RÉDIGÉE ET PEU ATTRAYANTE.



Pourquoi une annonce mal rédigée ne fonctionne pas ?

- Annonce trop longue, elle décourage la lecture.
- Annonce trop vague, elle manque d'attrait.

Ce que vous pouvez faire :

- Mettre en avant les points forts du bien (luminosité, espace, proximité des commerces, etc.).
- Ecrire un titre accrocheur pour capter l'attention.
- Ajouter des détails concrets sur les surfaces, équipements et renovations.

Mon aide: Je rédige et optimise votre annonce pour maximiser son attractivité.

05. MAL GERER LES VISITES ET NEGOCIATION.



Pourquoi une mauvaise organisation des visites peut vous pénaliser ?

- Ne pas préparer votre bien peut donner une mauvaise impression.
- Ne pas filtrer les acheteurs sérieux fait perdre du temps.

Ce que vous pouvez faire:

- Planifier les visites aux bons horaires pour maximiser l'effet coup de cœur.
- Filtrer les acheteurs pour éviter les visites inutiles.
- Être prêt à négocier avec des arguments solides.

Mon aide: Je vous aide à organiser vos visites et à négocier pour vendre au meilleur prix.



Vous avez maintenant toutes les clés pour éviter les erreurs les plus fréquentes et vendre plus efficacement.

Si vous souhaitez un accompagnement personnalisé, je suis à votre disposition.

- Estimation offerte et sans engagement
- Stratégie sur-mesure pour vendre plus vite
- Mise en valeur et diffusion optimisée

**RÉSERVEZ DÈS MAINTENANT VOTRE RENDEZ-VOUS
CONSEIL GRATUIT DIRECTEMENT SUR MON SITE OU
PAR TELEPHONE.**



lorainembamba.com



06 - 23 - 52 - 81 - 98