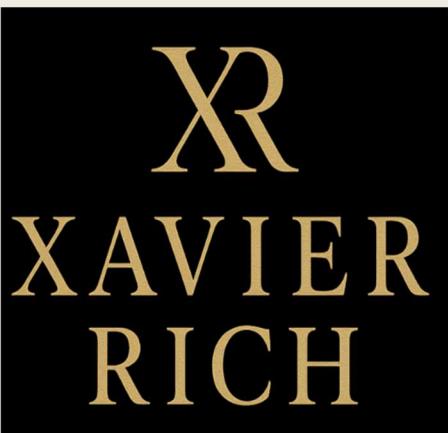


VENDRE AVEC OU SANS PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER ?



06 85 32 05 04



xavier.rich@expfrance.fr



Aix'plore immobilier
151 Chemin de Roman
73420 MERY

Vendre un bien immobilier est une étape importante. Beaucoup de propriétaires hésitent :

Les avantages de la vente immobilière entre particuliers

La principale motivation des vendeurs qui choisissent de se passer d'un professionnel de l'immobilier est l'**économie réalisée sur les frais d'agence**.

En moyenne, ces frais représentent **environ 4,87 % du prix de vente** du bien, quel que soit sa taille ou le temps nécessaire pour trouver un acquéreur.

Concrètement, pour un logement vendu **500 000 €**, les honoraires s'élèvent à **près de 24 350 €**. C'est une somme importante que le vendeur peut espérer conserver en optant pour une vente de particulier à particulier.

Cette économie est donc un atout indéniable. En revanche, il faut garder en tête qu'en choisissant cette solution, le vendeur ne bénéficie pas de l'accompagnement d'un professionnel capable d'accélérer la vente, de valoriser le bien et de défendre le prix lors des négociations.

Mettre son bien en vente soi-même signifie assumer toutes les étapes de la transaction :

1. Fixer le prix : sans connaissance précise du marché, il est fréquent de surestimer ou de sous-estimer son bien.

Chez eXp, nous disposons de l'un des logiciels d'estimation les plus complets du marché. Ensemble, nous établirons une estimation objective, basée sur :

- L'analyse des ventes récentes de biens similaires dans votre secteur,
- La comparaison avec les biens actuellement en vente,
- Et des données chiffrées précises issues de notre outil professionnel.

Cette méthode rigoureuse permet de définir une fourchette de prix réaliste, au plus proche du marché, afin d'optimiser vos chances de vendre dans les meilleurs délais et dans les meilleures conditions.

2. Mettre en valeur votre bien grâce à des photos et un descriptif de qualité

Confier la vente de votre bien à un professionnel, c'est la garantie d'une présentation optimale.

Les photos seront réalisées avec un regard expert afin de sublimer chaque espace, tandis qu'un descriptif précis et valorisant saura capter l'attention des acheteurs potentiels.

Contrairement à une diffusion limitée, votre annonce bénéficiera d'une visibilité maximale : publication sur de nombreux canaux (y compris des plateformes exclusivement réservées aux professionnels), mise en ligne avec un large choix de photos et création de vidéos immersives pour dynamiser la promotion sur les réseaux sociaux.

L'objectif est clair : présenter votre bien sous son meilleur jour et toucher le plus grand nombre d'acheteurs qualifiés, afin de vendre plus rapidement et au meilleur prix.

3. Répondre aux appels

En tant que particulier, vous serez rapidement sollicité par de nombreux professionnels cherchant à vous convaincre de signer un mandat avec eux. En effet, la plupart des réseaux incitent leurs mandataires à démarcher directement les particuliers vendeurs.

Il n'est donc pas surprenant que vous puissiez recevoir quotidiennement des appels de professionnels... Cela signifie une perte de temps et une pression quotidienne, rendant la gestion de la vente plus stressante et chronophage.

En revanche, lorsqu'il s'agit d'un acquéreur, la situation est bien différente. Il faut se mettre à sa place : il est en recherche active, consacre beaucoup de temps à parcourir internet pour trouver le bien correspondant à ses critères et multiplie les appels, que ce soit auprès de particuliers, d'agences ou de mandataires.

Si vous ne répondez pas immédiatement à son appel, il est possible qu'il ait déjà rempli sa journée de visites ailleurs, qu'il ait oublié votre annonce, ou encore qu'il ne rappelle pas en raison d'un emploi du temps chargé ou simplement parce qu'il ne reconnaît pas votre numéro.

Vous l'avez compris, chaque appel d'acquéreur représente une opportunité précieuse et doit être traité sans délai. C'est pourquoi un professionnel doit s'engager personnellement à répondre systématiquement. La réactivité est l'une des clés pour maximiser vos chances de vendre dans les meilleures conditions.

4. Qualifier et organiser les visites

Lorsque vous avez un potentiel acquéreur intéressé par votre bien, l'objectif est de lui faciliter la vie pour organiser la visite. En tant que vendeur, vous avez probablement une activité professionnelle et n'avez pas forcément envie de passer vos soirées ou vos week-ends à recevoir des visiteurs, d'autant plus que certains peuvent être des « curieux ».

Un mandataire de confiance peut prendre en charge ces visites pendant la journée, sans perturber votre vie de famille, et vous fournir un compte rendu précis après chaque rendez-vous.

D'autre part, il est essentiel de comprendre les motivations et les freins de l'acheteur :

C'est ce que l'on appelle la phase de « découverte ».

Cette étape permet de préparer une visite adaptée à ses attentes. Peut-être que l'acquéreur recherche un grand salon-salle à manger pour recevoir des invités, ou que madame souhaite absolument une cuisine ouverte — détail qu'elle ne vous a pas mentionné.

Le professionnel doit évaluer le potentiel du bien et proposer des solutions adaptées en comprenant les attentes de l'acquéreur qui peuvent être multiple.

Enfin, un suivi régulier des acquéreurs est primordial pour les inciter à faire une offre. L'objectif est d'éviter qu'ils multiplient les visites d'autres biens et finissent par oublier le vôtre. Un accompagnement personnalisé et proactif augmente considérablement vos chances de vendre rapidement et au meilleur prix.

5. Préparer l'offre d'achat et traiter l'administratif

Bonne nouvelle les acquéreurs font une offre qui a nécessité une négociation ou pas...

Avant d'aller tout de suite au compromis, il est important d'avoir un accord de principe d'un courtier partenaire ou de la banque. Peut-être également que dans les 2 ou 3 jours qui suivent des visites sont programmés et permettraient d'obtenir une meilleure offre ou bien plus de sécurité vis-à-vis de la solvabilité d'un acquéreur.

Vous l'aurez compris, l'idée est d'aller chez le notaire avec la meilleure offre et le meilleur profil possible.

En ce qui concerne tout ce qui est acte de vente, diagnostics, documents de copropriété, ... vous ne gérez pas seul. Le professionnel doit s'occuper de toute la partie administrative pour le notaire, tout doit être mis en œuvre pour vous déranger le moins possible.

Vous l'aurez compris Vendre avec un « bon » professionnel = sérénité et efficacité

En tant que professionnel de l’immobilier je ne serais pas qu’un simple intermédiaire mais un partenaire engagé pour réussir la vente, mon travail pour vous :

- **Estimation juste** : connaissance du marché local, logiciel à la pointe, étude comparative des biens.
- **Diffusion maximale** : accès à des plateformes réservées aux professionnels, en plus des sites ouverts au public.
- **Mise en valeur du bien** : photos professionnelles, vidéos attractives, publications sur les réseaux sociaux, descriptif précis et valorisant.
- **Organisation des visites** : filtrage des acquéreurs, disponibilité, suivi et relance après chaque visite.
- **Découverte approfondie des acheteurs** : comprendre leurs critères, leur budget et les accompagner vers une offre.
- **Négociation optimisée** : défendre vos intérêts et inciter les acquéreurs à faire une proposition sérieuse.
- **Accord de principe bancaire** avant toute signature, pour éviter les mauvaises surprises.
- **Suivi administratif** : DPE, documents du syndic, compromis, acte notarié... tout est préparé et sécurisé.
- **Accompagnement jusqu’au bout** : réponses aux questions de l’acheteur, suivi de la vente, et gestion de la relation jusqu’à la remise des clés.

 **Vous gardez votre temps libre et votre esprit tranquille : Je m’occupe de tout...**

Et le mandat exclusif dans tout ça ?

L'efficacité est renforcée, ce que vous souhaitez c'est plusieurs agences ou plusieurs acquéreurs ?

En confiant votre bien à plusieurs professionnels, voici l'effet indésirable :

- Un même bien publié avec des prix, photos et textes différents dévalorise la propriété.
- L'acheteur se dit : "Si ce bien est partout, le vendeur sera sûrement prêt à baisser son prix."
- Dans un contexte multi-mandat, un professionnel peu scrupuleux peut favoriser "son" acquéreur au lieu de défendre vos intérêts.

👉 **Avec un mandat exclusif, un seul interlocuteur gère tous les acheteurs, met en place une stratégie claire, et peut même ajuster ses honoraires plus facilement.**

Un professionnel comme moi motivé, payé uniquement à la commission, a le même objectif que vous : vendre au meilleur prix avec toutes les garanties.

MES ENGAGEMENTS :

- Vous rendre compte après chaque visite.
- Vous tenir informé régulièrement, même sans visite.
- Adapter la stratégie (refaire photos, texte, prix) si besoin.
- Ne jamais promettre l'impossible : tout ce qui est dit est réellement fait.
- Être disponible à tout moment, par téléphone ou en rendez-vous.

C'est cette rigueur et cette régularité qui font la différence entre une vente qui traîne et une vente réussie.

Conclusion : seul ou accompagné ?

Vendre seul peut convenir si vous avez du temps, des compétences en immobilier, et une grande disponibilité.

Mais dans la grande majorité des cas, faire appel à un professionnel :

- Sécurise la transaction,
- Accélère la vente,
- Et vous permet d'obtenir le meilleur prix.

👉 Vous souhaitez vendre rapidement, au bon prix, et sans stress ?

Contactez-moi dès aujourd'hui pour un premier rendez-vous gratuit et sans engagement. Je serai ravi de vous accompagner dans cette aventure. »

Xavier Rich 06 85 32 05 04

Ma vidéo de présentation

www.youtube.com/@xavierrich-immobilier

