

5 CLÉS

" INDISPENSABLES "

LORSQUE VOUS VENDEZ VOTRE PROPRIÉTÉ



Contenus

03

LES 7 RÈGLES D'OR À SUIVRE

Les 7 règles d'or que vous devez suivre pour vendre votre propriété rapidement, au meilleur prix !

10

PRÉSENTATION DE L'AGENCE

Découvrez l'histoire et les valeurs de notre agence familiale Choisnard Immobilier à Deuil-La-Barre.

11

TÉMOIGNAGES CLIENTS

Qui de mieux que des clients satisfaits qui témoignent de notre savoir-faire et de notre expertise pour vous aider ?

13

VOS 5 BONUS INÉDITS

Obtenez vos 5 Bonus qui ont été conçus pour vous aider à réussir parfaitement la vente de votre logement.

21

VOTRE ESTIMATION GRATUITE

Demandez dès aujourd'hui votre estimation, afin d'évaluer précisément la valeur de votre propriété.



RÈGLE D'OR NUMÉRO 1

Fixez un Prix juste et cohérent avec votre marché

Fixer un prix juste est la première étape pour vendre votre logement rapidement. Il est donc primordial que vous connaissiez votre marché. Pour cela, rien de mieux que de faire estimer votre habitat par une agence experte comme Choignard Immobilier. Sachez notamment qu'en surestimant votre bien, vous risquez réduire le nombre d'acheteurs potentiels et sa valeur perçue. En effet, lors d'un achat immobilier, les acheteurs font énormément de recherches et définissent en amont leur budget. Si votre bien est trop cher par rapport à la moyenne de votre secteur, il n'apparaîtra pas dans les résultats de leurs recherches.

Afin de fixer un prix de vente juste et correspondant à la typologie de votre logement, faites-vous aider par un expert immobilier qui connaît parfaitement votre marché. Nicolas Choignard de l'agence Choignard Immobilier vous offre une estimation gratuite et un accompagnement digne de ce nom, pour vous permette de fixer un prix de vente adapté au marché et de trouver l'acheteur idéal rapidement. Ainsi, vous ne risquez pas de dévaloriser votre bien aux yeux des acquéreurs, ou de perdre du temps et de l'énergie à vouloir vendre seul.



RÈGLE D'OR NUMÉRO 2

Préparez tous les documents obligatoires

Si vous souhaitez vendre rapidement votre logement, vous devez anticiper et réunir tous les documents nécessaires que les acquéreurs potentiels pourront vous demander lors des visites, et que vous devrez fournir au notaire lors du compromis de vente. L'idéal, est préparer chacun de ces documents avant de publier vos annonces pour éviter les mauvaises surprises.

Tout d'abord, faites réaliser les diagnostics obligatoires par un diagnostiqueur agréé. A noter que ces documents vous seront demandés systématiquement par les acheteurs. En effet, ces diagnostics sont une mine d'informations car ils sont considérés comme étant la preuve de l'état général de votre habitation par les acheteurs potentiels.

Que ce soit l'électricité, le gaz, le métrage précis de la loi Carrez... tout est recensé sur les diagnostics. A noter que si vous fournissez aux acheteurs potentiels les diagnostics dès la fin de leurs visites, ces derniers pourront bien évidemment vous faire une offre plus rapidement pour acheter votre bien.



RÈGLE D'OR NUMÉRO 3

Dépersonnalisez entièrement votre logement

Pour que les acquéreurs potentiels puissent se projeter dans votre logement lors de leurs visites, vous devez le désencombrer et optimiser chaque espace. L'objectif est de faire en sorte qu'il soit le plus épuré possible pour favoriser la projection des visiteurs. Ainsi, ces derniers pourront facilement imaginer l'agencement idéal pour leur nouvelle vie.

De plus, ils pourront prévoir certains aménagements tels que la création d'une nouvelle pièce, un agrandissement, ou encore d'autres types de travaux de rénovation et de décoration. Il est donc primordial que vous supprimiez toute forme de personnalisation dans votre logement et vous retiriez les meubles trop encombrants, empêchant les acheteurs de se projeter lors des visites.



RÈGLE D'OR NUMÉRO 4

Soignez vos annonces et vos photos

Nous sommes d'accord, cela paraît évident pour la plupart des propriétaires. Cependant, sachez qu'extrêmement d'annonces immobilières ne sont pas adaptées aux acheteurs. De ce fait, en soignant vos annonces et en y insérant des photos professionnelles, vous augmenterez considérablement la valeur perçue de votre bien aux yeux des acquéreurs, et vous augmenterez vos chances de vendre rapidement.

Prenez soin de recenser toutes les caractéristiques de votre bien, ainsi que sa localisation. Vous éviterez ainsi d'être sollicité inutilement par de nombreux acquéreurs ne souhaitant pas réserver de visites.

Concernant les photos « professionnelles », sachez que la plupart des acheteurs regardent uniquement la première photo d'une annonce. Il est donc primordial que vous choisissiez la photo valorisant le plus votre logement, pour les acheteurs aient envie de lire votre annonce et de visiter votre bien.



RÈGLE D'OR NUMÉRO 5

Évitez de surexposer votre propriété

La plupart des vendeurs pensent qu'en surexposant leurs annonces, ils augmenteront leur chance de trouver un acheteur potentiel. C'est une belle erreur !

En effet, si vous diffusez votre bien dans plusieurs agences immobilières et sur plusieurs sites, vous risquez de fortement le décrédibiliser aux yeux du marché et des acheteurs.

Pourquoi ? Car comme évoqué précédemment, les acheteurs se méfient des biens qu'ils voient partout et ne prennent pas la peine de contacter les vendeurs et de réserver des visites !

Un bien que l'on voit partout engendre une perception de défauts cachés aux yeux des acheteurs potentiels.





RÈGLE D'OR NUMÉRO 6

Vérifiez la solidité financière des acquéreurs potentiels

Il est important que vous sachiez qu'à partir du moment où vous signerez un compromis de vente avec un acheteur potentiel, la vente de votre bien sera bloquée jusqu'à la fin des conditions suspensives.

Dans le cas où le dossier de financement de l'acheteur n'est pas suffisamment solide, la vente de votre bien ne sera pas finalisée.

Résultat ? Vous aurez perdu un temps précieux pour trouver un acheteur au profil idéal. Il vous est donc primordial de vérifier la solidité financière de votre acquéreur.

Pour cela, vous pouvez lui demander qu'il vous fournisse une lettre de confort, qui prouvera que sa banque est informée de son projet d'achat immobilier.

RÈGLE D'OR NUMÉRO 7

Faites-vous accompagner par une agence sérieuse

De nombreux propriétaires pensent qu'ils peuvent vendre eux-mêmes leur logement, en raison des frais d'agence qu'ils jugent élevés, ainsi que des sites traditionnels où ils peuvent diffuser eux-mêmes leurs annonces. Sachez que la vente entre particuliers est moins efficace dans le secteur de l'immobilier. Si vous souhaitez vendre votre logement rapidement et au meilleur prix, vous devez privilégier les agences immobilières de votre marché. Ainsi, vous pourrez bénéficier de leur immense réseau d'acheteurs.

De plus, une agence comme Choisnard Immobilier sait détecter les mauvais acheteurs qui sollicitent les vendeurs « particuliers » uniquement par curiosité, ceux dont le projet n'est pas encore bien défini et ceux qui n'ont pas un dossier de financement solide.

En sollicitant une agence experte sur son marché, comme l'agence Choisnard Immobilier, vous éviterez les mauvaises surprises et une perte de temps considérable. Notre expert Nicolas Choisnard vous aidera à choisir l'offre la moins risquée et évitera que la vente de votre bien finisse par échouer.



« Notre but est de vous accompagner dans l'une des étapes les plus importantes de votre vie. »

- NICOLAS CHOISNARD, FONDATEUR DE CHOISNARD IMMOBILIER

PRÉSENTATION DE L'AGENCE CHOISNARD IMMOBILIER

L'histoire de notre agence

L'agence Choissnard Immobilier est une entreprise familiale qui a pour vocation d'accompagner ses clients dans leurs projets futurs. Nous savons combien il est important de prendre les meilleures décisions en ce qui concerne nos choix de vie, c'est pourquoi nous souhaitons vous épauler du mieux que possible lors de cette étape cruciale.

Que vous soyez vendeur ou acheteur, nous ferons de notre mieux pour répondre à vos attentes. Choissnard immobilier place l'humain au centre de ses priorités, notre objectif premier sera de vous satisfaire et de toujours instaurer une relation "gagnant-gagnant" aussi bien pour le vendeur que pour l'acheteur.



On s'occupe de tout pour vous !

Nicolas Choissnard a toujours eu un esprit de compétiteur, que ce soit dans le milieu sportif ou dans l'immobilier, son goût prononcé du challenge le pousse au quotidien à se surpasser. Réactivité, écoute et professionnalisme sont des valeurs fortes de la société, et tout ça dans la bonne humeur !

TÉMOIGNAGES CLIENTS

leyla zekat

1 avis



★★★★★ il y a 3 mois

Un accompagnement agréable et professionnel de la première visite jusqu'à la signature !

Visité en novembre 2020

Hanane Boulayah

1 avis



★★★★★ il y a 3 mois

Aspects positifs : Professionnalisme, Qualité, Rapport qualité-prix, Réactivité

Réticente au départ à l'idée de faire appel à un agent immobilier pour vendre mon bien, j'ai fini par faire confiance à l'agence Choissard Immobilier.

Plusieurs agences m'avaient abordé avec plus ou moins d'insistance. Ce qui a fait la différence, c'est que Nicolas a toujours été dispo, à l'écoute, et en posture de conseil. Je suis très content d'avoir pu bénéficier de son aide : la vente s'est très bien passée, et le suivi a été des plus agréables, jusqu'à la remise des clefs.

Grand merci à cette agence!!

Visité en novembre 2020

sabrina ouda

1 avis



★★★★★ il y a 3 mois

Aspects positifs : Professionnalisme, Réactivité

Nicolas a su s'occuper de la vente de mon studio en respectant mes critères ; de plus, il a été plus rapide que prévu car il a su tout de suite retrouver l'acheteur adéquate.

Joignable et disponible je recommande fortement

Bravo et merci à lui ainsi qu'aux autres membres de l'agence.

Sabrina

Visité en août 2020

Ronan Bourgeois

3 avis



★★★★★ il y a 4 mois

Aspects positifs : Professionnalisme, Qualité, Rapport qualité-prix, Réactivité

Nicolas Choissard m'a accompagné dans la vente de mon appartement, toujours présent et hyper réactif, il m'a mis en confiance et m'a rassuré par son professionnalisme afin que la vente soit rapide et efficace.

Visité en septembre 2020

TÉMOIGNAGES CLIENTS

★★★★★ **Je recommanderais totalement**



16/02/2021 • Mathilde H. • L'agence m'a aidé-e à vendre un bien

Tres bon suivi du debut a la fin ! Je recommande vivement MR Nicolas qui est déjà quelqu'un d'humain !très a l'écoute toujours disponible et fera son maximum pour que tout satisfaire tout le monde . Un vrai professionnel qui connaît son travail

Avis recueilli par MeilleursAgents.com - Ref. MA2082465196

Accueil général

Qualité service / prestation

Compétence interlocuteur

Accompagnement suivi final

Rapport honoraires / services



★★★★★ **Je recommanderais totalement**



26/01/2021 • Ronan B. • L'agence m'a aidé-e à vendre un bien

Nicolas Choisnard m'a accompagné dans la vente de mon appartement, toujours présent et hyper réactif, il m'a mis en confiance et m'a rassuré par son professionnalisme afin que la vente soit rapide et efficace.

Avis recueilli par MeilleursAgents.com - Ref. MA2082450848

Accueil général

Qualité service / prestation

Compétence interlocuteur

Accompagnement suivi final

Rapport honoraires / services



★★★★★ **Je recommanderais totalement**



26/01/2021 • Sonia A. • L'agence m'a aidé-e à vendre un bien

Excellent accueil, à l'écoute, réactif et professionnel ! Nous avons pu vendre au prix souhaité en 15 jours !!

Avis recueilli par MeilleursAgents.com - Ref. MA2082450711

Accueil général

Qualité service / prestation

Compétence interlocuteur

Accompagnement suivi final

Rapport honoraires / services



VOS BONUS INÉDITS

- 14** Les 14 étapes à suivre pour vendre sa propriété
- 15** Les 6 pièges à éviter pour vendre votre logement
- 16** 10 astuces Home-Staging pour avoir un Bien attractif
- 18** Nos conseils pour optimiser votre luminosité à l'intérieur
- 20** Nos derniers Biens vendus à côté de chez vous
- 21** Évaluez gratuitement votre Propriété

LES 14 ÉTAPES À SUIVRE

POUR VENDRE VOTRE PROPRIÉTÉ

ÉVALUEZ TOUS VOS BESOINS

ESTIMEZ PRÉCISÉMENT LA VALEUR DE VOTRE BIEN

DÉPLOYEZ UNE STRATÉGIE MARKETING PERSONNALISÉE

OBTENEZ TOUS LES DIAGNOSTICS OBLIGATOIRES

SIGNEZ VOTRE MANDAT DE VENTE ET LANCER LE PROCESSUS

PRÉPAREZ VOTRE BIEN POUR LES VISITES

FAITES VISITER VOTRE BIEN À DES ACHETEURS SÉRIEUX

ÉTUDIEZ LES OFFRES D'ACHATS REÇUES

NÉGOCIEZ LES PRIX DE VENTE SI BESOIN

APPROUVEZ L'OFFRE D'ACHAT

SIGNEZ LE COMPROMIS DE VENTE

ACQUÉREZ LE FINANCEMENT DE L'ACHETEUR CHOISI

SIGNEZ L'ACTE AUTHENTIQUE CHEZ LE NOTAIRE

REMETTEZ LES CLÉS À L'ACHETEUR

En respectant chacune de ces étapes du processus de vente, vous répondez à la fois à vos propres besoins, mais aussi à ceux de l'acheteur.

LES 6 PIÈGES À ÉVITER

Évitez impérativement ces 6 pièges pour vendre votre propriété au meilleur prix



1. Être visible partout.
2. Fixer un mauvais prix.
3. Vendre en mauvaise saison.
4. Cacher les défauts du Bien.
5. Être présent lors des visites.
6. Laisser le désordre chez vous.



10 ASTUCES HOME-STAGING

**Rendez votre Bien
attractif aux yeux des
acheteurs potentiels**

- Désencombrez chaque pièce.
- Rangez votre logement.
- Dépersonnalisez votre Bien.
- Réalisez quelques travaux.
- Rafraîchissez vos meubles.
- Favorisez une peinture moderne.
- Harmonisez les couleurs et les styles.
- Décorez votre logement.
- Entretenez votre extérieur.
- Concentrez-vous sur votre cuisine et votre salle de bains.



LES 2 PIÈCES À PRIVILÉGIER

CUISINE & SALLE DE BAINS

Ces deux pièces sont les plus importantes d'un logement. De ce fait, ce sont celles qui peuvent provoquer un effet coup de cœur chez les acheteurs potentiels. Dans votre cuisine, modernisez le carrelage et la crédence pour l'embellir.

Dans la salle de bain, installez une nouvelle porte de douche ainsi qu'un nouveau miroir. Vous pouvez aussi repeindre les portes et les placards dans ces deux pièces. Ces petites modifications rendront votre logement irrésistible aux yeux des visiteurs.



**"LA LUMINOSITÉ EST UN INGRÉDIENT INDISPENSABLE POUR
SUBLIMER SON BIEN IMMOBILIER. NOUS PRIVILÉGIONS
TOUJOURS LES VISITES À DES MOMENTS OÙ LA LUMIÈRE
NATURELLE EST OPTIMALE."**



De la lumière pour augmenter ses chances de vendre

Parce que la lumière nous fait nous sentir bien, personne ne veut vivre dans un logement sombre où il est nécessaire de vivre constamment avec des éclairages artificiels. Par conséquent, assurez-vous que la totalité de vos fenêtres ne soient pas obstruées par du mobilier. Petite astuce, pensez à effectuer vos visites avec vos volets ouverts à des moments où la luminosité est bonne ! Si vous avez le choix, ne choisissez pas de faire une visite en hiver à 18h00...

Pensez également à installer des lumières avec détecteur de mouvement afin qu'elles s'éteignent automatiquement lorsque les occupants quittent l'espace. Enfin, n'oubliez pas que les lampes avec un nombre de watts important permettent de rendre des petits espaces plus grands. À l'inverse, les lampes douces permettent de créer une sensation de chaleur au niveau des espaces vides. Vous l'aurez compris, une bonne luminosité peut augmenter considérablement la valeur perçue de votre bien.



95

VENDU EN 48 HEURES
443 000€ À MONTMAGNY



95

VENDU EN 4 JOURS
378 000€ À MONTMAGNY



95

VENDU EN 9 JOURS
158 000€ À SARCELLES



95

VENDU EN 1 SEMAINE
112 000€ À DEUIL-LA-BARRE



95

VENDU EN 17 JOURS
397 000€ À MONTMAGNY



95

VENDU EN 21 JOURS
219 000€ À DEUIL-LA-BARRE

ESTIMATION GRATUITE



Évaluez gratuitement
votre propriété pour la
vendre au meilleur prix !

Agence Choisnard Immobilier
01 34 05 08 22
105 rue Haute,
95170 Deuil-La-Barre

Nicolas Choisnard
Fondateur de l'agence Choisnard Immobilier
06 31 79 13 11
www.agenceimmobilierechoisnard.com