

# GUIDE DÉTAILLÉ

---

**Vendre votre bien immobilier  
aux meilleures conditions**



# LES 5 ÉTAPES

## POUR VENDRE SON BIEN SEUL

### ESTIMATION DU PRIX DE VENTE

Vous pouvez réaliser cette étape seul mais nous vous recommandons vivement de faire appel à un professionnel pour vous assurer de la justesse du prix de votre bien, par rapport à sa valeur et les informations actuelles du marché.

L'estimation du prix de vente de votre bien immobilier est une étape cruciale pour assurer une vente réussie. L'objectif est de fixer un prix compétitif qui attirera les acheteurs potentiels tout en maximisant votre retour sur investissement.

### DIFFUSION DE L'ANNONCE

Une fois votre bien immobilier prêt à être mis en vente, vous devez le faire savoir au plus grand nombre d'acheteurs potentiels possible. Vous pouvez diffuser votre annonce sur différents canaux, tels que les portails immobiliers en ligne, les réseaux sociaux et les médias locaux. Plus votre annonce est visible, plus vous aurez de chances d'attirer des acheteurs intéressés.

Si vous souhaitez vous faire accompagner dans votre vente par une agence immobilière, vous pourrez bénéficier de sa visibilité médiatique et de son réseau de clients (base de données e-mails, site internet et réseaux sociaux), ce qui pourrait grandement accélérer votre processus de vente.

### VALORISATION DU BIEN

La valorisation du bien immobilier est essentielle pour susciter l'intérêt des acheteurs et maximiser son attrait sur le marché. Nous vous suggérons d'utiliser le home staging\* pour mettre en valeur votre bien, éventuellement d'ajouter ou d'ajuster de la décoration pour créer un aspect plus universel à votre bien et aider un maximum de personnes à se projeter. Enfin, nous vous recommandons de soigner la qualité de vos photos et vidéos pour mettre en valeur le bien. Si vous en avez le budget, le mieux est de faire appel à un photographe professionnel qui saura valoriser les volumes et la lumière de votre bien immobilier.

En présentant votre appartement ou votre maison sous son meilleur jour, vous créez un environnement accueillant et attrayant qui permettra aux acheteurs de se projeter facilement dans leur futur chez-eux.

### GESTION DES VISITES

Une fois que votre annonce est en ligne, il faut assurer la gestion des visites. Avant toute chose, nous vous recommandons de créer un document qui vous permettra d'assurer le suivi des différentes personnes intéressées par votre bien (les prospects) en notant les coordonnées de contact et des commentaires sur chaque prospect. Assurez-vous de planifier les visites en fonction de votre disponibilité et accompagnez les acheteurs pendant leur visite pour répondre à leurs questions et mettre en avant les points forts de votre bien immobilier (préparez votre argumentaire en amont!).

Il faudra également veiller à leur demander un maximum de renseignements pour mieux cerner les profils des acheteurs potentiels, et donc les personnes étant réellement en mesure de faire une offre et d'obtenir un financement pour acheter votre bien.

### PROCESSUS D'ACHAT

Une fois qu'un acheteur sérieux a exprimé son intérêt pour votre bien immobilier, vous entamez le processus de vente. Cela peut impliquer des négociations sur le prix, la rédaction d'un contrat de vente, des inspections et des formalités administratives. Assurez-vous de vous faire conseiller par des professionnels tout au long du processus pour garantir une transaction en toute transparence et protéger vos intérêts.



WERTH  
IMMOBILIER

# VENDRE VOTRE BIEN

**AVEC WERTH IMMOBILIER**

ÊTRE ACCOMPAGNÉ POUR VENDRE DANS LES MEILLEURES CONDITIONS

## NOUS VOUS OFFRONS L'ESTIMATION DU PRIX DE VENTE

De par nos 20 ans d'expérience dans le secteur immobilier, nous avons toutes les clés pour réaliser des estimations les plus justes possibles.

Pour ce faire, nous proposons à nos clients :

- La vérification des diagnostics avec notre réseau de partenaires
- L'étude de vos conditions
- L'étude financière sur la revente
- Une présentation de la proposition de prix (avec ajustements si nécessaire)

Si par la suite, vous décidez de nous accorder votre mandat de vente, et nous missionner pour la vente de votre bien immobilier, nous vous accompagnerons sur les étapes suivantes :

## DIFFUSION DES ANNONCES

Nous assurons la prise de vue (photos) de votre bien dans les meilleures conditions, et nous transmettons les annonces à notre réseau de clients et partenaires privés et professionnels. Nous diffusons également nos annonces au grand public à travers nos différents médias comme notre site internet, nos réseaux sociaux et notre newsletter.

## GESTION DES VISITES

La gestion des visites et des prospects peut être extrêmement chronophage et représenter une charge mentale conséquente pour les particuliers vendeurs, d'autant plus lorsque vous souhaitez vendre rapidement. Pour ne pas risquer de faire le mauvais choix par précipitation, nous vous proposons de vous accompagner sur la gestion des potentiels acquéreurs.

Chez Werth immobilier nous prenons en charge :

- La gestion des visites : une barrière naturelle pour éviter les clients pas intéressés
- Le reporting pour que vous puissiez suivre les profils des personnes intéressées, leurs commentaires, leurs retours sur votre bien
- L'étude des dossiers et les capacités de financement

## GESTION DES VISITES

On le sait, cette étape peut être très complexe, notamment lorsqu'il s'agit de reventes en lien avec des problématiques familiales (divorce, héritage) spécifiques ou des nécessité de vendre rapidement. Pour chacun de nos clients, nous nous engageons à procéder à un accompagnement personnalisé tout au long du processus de vente, en assurant le lien avec toutes les parties prenantes (acteur financier, notaire, etc...).

Ce qui inclut :

- La préparation des documents administratifs en vue de la rédaction du compromis de vente
- La vérification de la situation financière et juridique
- Un accompagnement auprès des partenaires financiers pour assurer l'obtention du financement du bien par l'acheteur
- Le suivi du dossier et du planning de vente (nous veillons notamment au respect des délais)
- Le suivi final de la vente et du paiement



**En nous accordant votre mandat de vente, vous faites le choix de la tranquillité d'esprit par la délégation de toutes les tâches inhérentes à la vente de votre bien immobilier. Nous vous accompagnons tout au long du processus de vente et vous tenant informés des différentes étapes et nouveaux éléments du dossier.**

# GUIDE DÉTAILLÉ

## Vendre votre bien immobilier aux meilleures conditions

Werth Immobilier est une agence immobilière basée à Strasbourg vous proposant de vous accompagner tout au long des processus d'achat ou de vente de biens immobiliers. Notre objectif est de vous accompagner de façon personnalisée à travers les différentes étapes de votre projet immobilier, afin de vous aiguiller et simplifier votre parcours jusqu'à la réalisation de la transaction.



*“Dans un monde où tout change très vite, où l'on recherche toujours plus d'instantanéité et où le sens a tendance à se perdre, j'aime à penser que certains sujets nécessitent plus d'implication, notamment lorsqu'on s'apprête à s'engager sur plusieurs dizaines d'années. Le marché de l'immobilier requiert une connaissance globale et constante des différents leviers à prendre en compte et mes 20 ans d'expérience dans ce domaine m'ont permis de comprendre l'importance de la compréhension de ces derniers, afin d'avoir un regard prévisionnel sur l'avenir.*

*Il y a certains sujets avec lesquels on ne peut se permettre de rester en surface. Et votre projet immobilier en fait partie. C'est pourquoi il est primordial pour moi de mettre à disposition tous les outils dont je dispose, pour vous accompagner de la manière la plus personnalisée qui soit, tout au long de votre projet.”*

*Maximilien Werth*

**Maximilien WERTH**  
Directeur



Vous êtes propriétaire d'un bien dans la région de Strasbourg Eurométropole ?

**Réservez dès maintenant votre  
estimation offerte !**