



*LE GUIDE POUR MIEUX **VENDRE** VOTRE BIEN*

**Confiance
réciproque.**

kw MASSENA
KELLERWILLIAMS.
IMMOBILIER



AVEC LES COMPLIMENTS DE L'AGENT JEAN-CHRISTOPHE DIMINO

Tout est fait pour vous

Mon entreprise immobilière est fondée sur un principe directeur : **Tout est fait pour vous.**

Je vous aiderai en...

1. Prenant le temps de comprendre vos désirs, vos besoins et vos attentes ; répondant à vos questions ; répondant à vos appels et emails le jour même ; et en étant honnête avec vous en toute circonstance.
2. Vous aidant à obtenir le prix le plus haut possible pour votre bien, sous un délai le plus court possible.
3. Évaluant votre bien de manière approfondie par rapport au marché.
4. Mettant en œuvre un plan complet de commercialisation pour diffuser votre bien aux acquéreurs par autant de biais que possible.
5. Coordonnant le processus de visite de votre bien en tenant en compte des besoins de votre famille
6. Présentant toutes les offres et en vous conseillant sur les modalités et les imprévus possibles.
7. Négociant en votre nom la meilleure offre.
8. Organisant et en coordonnant les différentes démarches préalables au compromis de vente
9. Préparant et en rédigeant le compromis de vente
10. En accompagnant et en surveillant le processus de prêt de l'acquéreur
11. Représentant toujours VOS intérêts tout au long du processus de vente, du mandat à la signature chez le notaire.

Tout est fait pour vous !

Préparez la mise en vente

Quel sera son prix de vente ?

Le marché nous indique la valeur de votre bien. Je vous conseillerai sur le prix après l'évaluation approfondie de votre propriété reposant sur 5 analyses différentes afin que vous puissiez prendre votre décision.

Cinq facteurs qui ont impact sur la valeur de votre propriété

1. Prix des ventes récentes

Les acquéreurs déterminent la valeur marchande d'un bien par rapport aux biens comparables vendus récemment dans le secteur

2. Emplacement

L'emplacement est un des facteurs les plus importants pour la détermination de la valeur de votre bien.

3. État

L'état d'un bien affecte le prix et le délai de vente.

- Les acquéreurs potentiels achètent souvent guidés par leurs émotions ; la première impression est décisive.
- Je vous dirai comment optimiser la présentation de votre bien afin d'améliorer la perception de l'acquéreur.

4. Concurrence

Les acheteurs potentiels compareront votre bien, l'état et le prix à d'autres biens en vente dans le quartier.

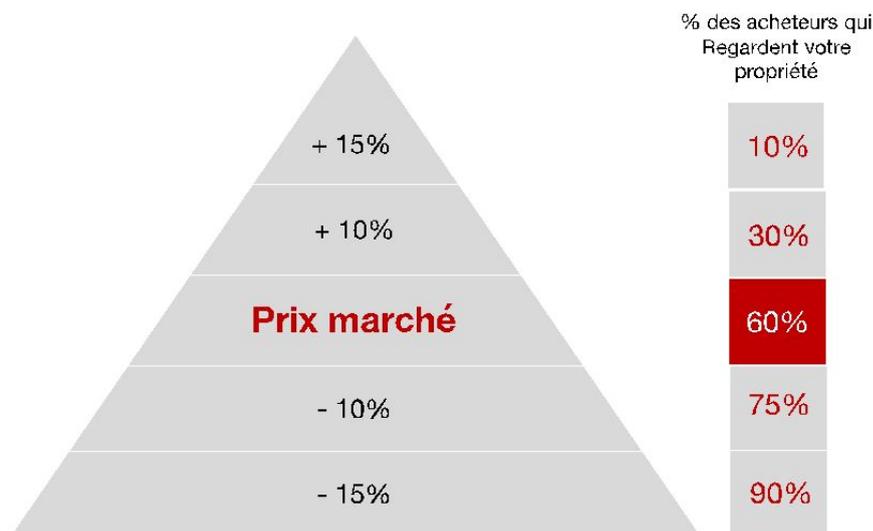
Choix du moment

Les valeurs des biens sont affectées par le marché immobilier à l'instant T. Parce que nous ne pouvons pas manipuler le marché, nous nous entendrons sur un prix et une stratégie de commercialisation qui tireront profit des 30 premiers jours de mise en vente de votre bien. C'est le laps de temps où les acheteurs découvrent votre propriété et sont susceptibles de la visiter... et de faire une offre ferme.

De ces cinq facteurs, vous pouvez en modifier seulement deux : le prix et l'état général

Préparez-vous à vendre : Le prix

- Un bien au bon prix crée de l'intérêt, attire les acheteurs, génère des visites et produit des offres, tout cela très rapidement.
- Un bien sous-évalué attirera des acheteurs potentiels et pourra se vendre rapidement, mais aussi éloigner certains acquéreurs qui se demanderont : « Quel est son problème caché ? », en plus d'échapper à ceux qui disposent d'un budget un peu plus élevé.
- Un bien surévalué entraînera un manque d'intérêt, peu de visites, aucune offre, un temps plus long sur le marché et, possiblement, des réductions de prix successives ; ce qui est souvent disqualifiant du point de vue de l'acheteur.



Même s'il est vrai qu'un prix bas attirera un plus grand nombre de demandes d'information, une vente ne sera pas assurée pour autant et peut surtout ne pas répondre à votre objectif financier.

Préparez-vous à vendre : L'état général

Vous n'aurez pas une deuxième chance de faire une bonne première impression.

- La plupart des acheteurs prennent une décision au sujet de la propriété qu'ils visitent dans les 15 premières secondes de la visite.
- Les biens en bon état suscitent davantage d'intérêt et d'offres. Ils ont tendance à se vendre mieux dans tous les sens du terme.

La mise en valeur fait toute la différence

La « mise en valeur » est le processus de désencombrer et améliorer la propreté générale et l'état de la maison.

Lorsqu'un vendeur met sa maison en valeur, une des deux choses suivantes se produit :

1. La maison prend plus de valeur que d'autres propriétés comparables dans cette tranche de prix.
2. Un plus grand nombre d'acquéreurs s'intéressent et font des offres, vous permettant de vendre plus rapidement et au meilleur prix.

Démarquez-vous de la concurrence

1. Commencez par l'extérieur de votre maison ; remarquez tout problème d'entretien ou d'aménagement paysager (la peinture écaillée sur la porte avant, un mauvais éclairage extérieur, des fenêtres sales, des buissons et des haies envahissants, un trottoir et une allée encombrés, etc)
2. A l'intérieur de votre bien, observez...est-il bien rangé, propre et sans odeur désagréable ? Est-ce que la disposition des meubles permet une circulation facile ?
3. Dans chaque pièce, prenez note des endroits qui nécessitent de la peinture ou des réparations, et vérifiez l'usure des revêtements de sol et la propreté.
4. Est-ce que l'acheteur pourra se projeter aisément, ou est-ce qu'il est trop personnalisé ? Notez que les photos de famille et les articles personnels peuvent être rangés à l'abri des regards.

Questions pour vous

Vos réponses à ces questions me guideront sur la façon de mieux vous servir. Nous en discuterons lors de notre rendez-vous.

- 1 Quelle est la chose la plus importante que pourrait vous apporter votre conseiller immobilier pour la vente de votre bien ?
- 2 Quelles sont vos expériences passées en transaction immobilière ?
- 3 Comment voulez-vous que je communique avec vous ?
Email Téléphone SMS Autre (préciser)
- 4 À quelle fréquence voulez-vous des comptes rendus sur la commercialisation ?

Hebdomadaire / Deux fois par mois / Après chaque visite / Autres (préciser)

- 5 À quelle fréquence voulez-vous des comptes rendus sur les visites ?

Hebdomadaire / Deux fois par mois / Après chaque visite / Autres (préciser)

- 6 Quelles sont vos plus grandes attentes au sujet du processus de commercialisation et de vente (qualification de l'acheteur, procédure des visites, prix, négociations etc)

KELLER WILLIAMS Immobilier

Fiabilité

Fondée sur des valeurs de confiance et d'honnêteté, Keller Williams Immobilier souligne l'importance de faire preuve d'intégrité, donnant toujours la priorité à vos besoins. Cela renforce ma conviction que ma réussite est déterminée, en fin de compte, par l'impression laissée à chacun des clients que je sers.



Parcours antérieur

Moi qui ai été journaliste pendant plus de vingt ans, suis fier de travailler pour la plus grande franchise immobilière au monde, en nombre d'agents. Il s'agit de la preuve que lorsque vous offrez un niveau d'engagement supérieur, votre réputation peut croître rapidement.

Connaissances

Keller Williams Immobilier a été nommée meilleure entreprise de formation, toutes industries confondues, aux Etats-Unis par Training Magazine. Adaptée au marché français, notre formation-continue m'aide à devancer les tendances dans le domaine de l'immobilier. C'est ce qui me permet de vous fournir un service incomparable.



Travail d'équipe

Keller Williams Immobilier a été pensé pour récompenser le travail d'équipe des conseillers immobilier. Fondée sur la croyance que le succès est plus lié à un objectif commun qu'à des intérêts individuels. Tous les professionnels chez Keller Williams partagent un même idéal, servir leurs clients de la meilleure façon.

À mon propos

Profession de foi

À vos côtés, ma mission est de saisir votre style, vos envies, vos besoins. Vendre ou acheter un bien, c'est avant tout un projet de vie. Soit à mon sens la démarche la plus importante à prendre en considération.

Technologie

Agile avec les réseaux sociaux, les internets et systèmes de diffusion online, je suis qualifié en vidéo, photographie, visite virtuelle. J'anime également un podcast audio www.avenuegustavev.com

Communication

Homme de médias, journaliste et producteur pendant plus de 20 ans, j'en ai gardé le sens du contact et la force de conviction. Création de contenus écrits, audio et vidéo, rigueur et faire-savoir sont autant de compétences qui me sont très utiles aujourd'hui dans le secteur de l'immobilier.

Prix/reconnaissance

Membre de l'Associates Leadership Council (A.L.C) de mon agence division communication, côté performances j'ai atteint le Cap KW en matière de chiffre d'affaires. En 2019 et 2020, classé dans le top 5 des agents du Market Center KW Masséna qui en compte 70.

Personnel

Natif de Nice en 1971, marié, un enfant inscrit au Lycée Calmette.
J'ai fait mes études et vécu dans différents quartiers du nord et du centre-ville ;
Saint-Barthélemy, collège Valéri, Parc Impérial, faculté de Droit, école de journalisme.

Nice où j'ai mes habitudes, mes souvenirs, mes amis et maintenant... ma clientèle fidèle.

Mon engagement envers vous

Parler moins, écouter plus. Tel est mon crédo. N'oubliez pas que faire la bonne rencontre peut tout changer.



Jean-Christophe DIMINO

Agent

KELLER WILLIAMS MASSENA

RSAC : 519247803

06.16.95.70.83

04.22.13.13.14

www.kwfrance.com

