



## FORMATION VENDRE ENTRE PARTICULIERS

**Vous souhaitez vendre votre bien immobilier (appartement ou maison) mais vous n'avez pas envie de faire appel à une agence ? Cependant vous ne savez pas comment procéder ?**

**Grâce à cette formation en ligne, découvrez toutes les techniques et astuces pour valoriser votre bien au maximum et le vendre vous-même sans avoir à payer les frais d'agence.**

De l'estimation du prix de votre maison, aux grands principes du home staging en passant par la création de l'annonce immobilière, notre équipe de formateurs, coach immobiliers spécialistes en home staging, vous donnera toutes les clés pour vendre votre bien !

### Contenu de la formation

- Formation complète de **15 chapitres** pour vous donner toutes les clés
  - du texte avec beaucoup d'illustrations
  - des **exercices auto-corrigés**
  - un **logiciel d'estimation**
  - des **checklists**
  - de **nombreuses astuces**, ...
- Formation pratique pour vous aider à mettre en application vos **nouvelles compétences**
- Accessible à **tous**
- Programme réalisé par par une **coach** en immobilier spécialisée en home staging
- Plus focalisé sur la législation en France mais peut être suivie par tous

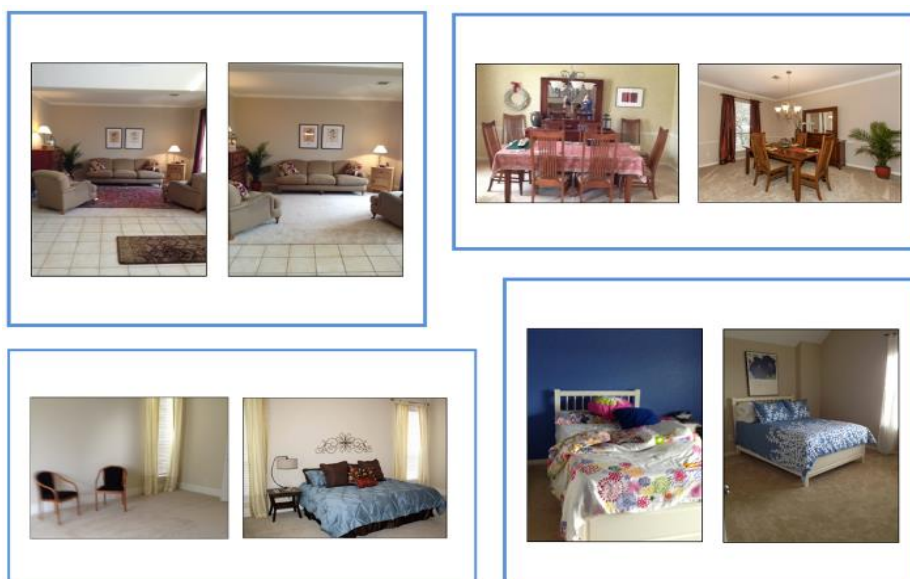
- A débiter au plus tard **15 jours** avant la mise en vente
- Cours en ligne accessible **24h/24 et 7j/7**
- Accès illimité à la formation pendant **12 mois** à compter de la date d'inscription
- Accessible sur **tout support** (PC, Mac, tablettes, mobiles...)
- **Certificat** délivré à la fin de la formation

## À l'issue de la formation

**VOUS SEREZ NOTAMMENT CAPABLE DE :**

- Evaluer le **prix** de votre maison ou de votre appartement
- Rédiger une **annonce** et choisir le **support d'affichage** efficace
- **Dépersonnaliser** votre intérieur selon les 6 principes de base
- Eviter les **négociations** sur la vente de votre maison
- Améliorer vos **photos de présentation**
- ...

## Exemples de réalisations clients



Cette formation s'articule autour de **34 chapitres , répartis en 4 modules**. Pour être efficace, il est recommandé de la démarrer **2 à 3 semaines avant la mise en vente** de votre bien.

## **TECHNIQUES POUR VENDRE VOTRE MAISON FACILEMENT**

- 1 Présentation de la formation**
- 2 Introduction**
- 3 Comment pensez-vous vendre votre bien immobilier ?**
- 4 Pourquoi vendre votre maison vous-même est plus efficace ?**
- 5 Avez-vous vraiment envie de vendre votre maison ?**
- 6 Avec Castorus, votre bien est surveillé**
- 7 Checklist des documents officiels à préparer pour le notaire**
- 8 Checklist des diagnostics à faire... ou pas !**
- 9 Points forts, points faibles et contre-arguments de votre bien**
- 10 Comment créer son annonce immobilière ?**
- 11 Les supports pour déposer son annonce efficacement**
- 12 Annoncer que sa maison est à vendre**

## **ÉVALUEZ VOUS-MÊME VOTRE BIEN IMMOBILIER**

- 13 Pourquoi estimer vous-même votre bien ?**
- 14 N'utilisez jamais les sites gratuits d'estimation de prix sur internet !**
- 15 Les outils pour faire une estimation**
- 16 ImmoCalcul un logiciel pratique et efficace**
- 17 Faut-il appliquer une marge de négociation à votre prix ?**

## **VENDEZ !**

- 18 Gérez les visites**
- 19 La signature du compromis de vente**
- 20 Le défaut de paiement, un principe pour ne rien risquer**
- 21 Conclusion**

## **LE HOME STAGING, LE POINT CLÉ POUR ÉVITER LES NÉGOCIATIONS**

- 22 Introduction - Pourquoi le home staging ?**
- 23 Statistiques des ventes avec et sans home staging**
- 24 Opportunités et retour sur investissement du home staging**
- 25 6 principes qui déclenchent les coups de cœur**
- 26 Vendre son bien vide ?**
- 27 Mettre en valeur les points forts de la pièce**
- 28 Les effets visuels qui font la différence**
- 29 La communication subliminale**
- 30 Les accessoires de décoration**
- 31 Critiques de photos d'annonces immobilières et erreurs courantes**

- 32 Le home staging ce n'est pas une histoire d'argent**
- 33 Les aides pour financer son home staging**
- 34 Photos après le home staging, des astuces de professionnels**
- 35 Conclusion**

