

# Devenir conseiller immobilier en vente de propriété équestre

## I-Bien acheter

Guide professionnel pour maîtriser les techniques de la vente immobilière équestre

Préparé par Delphine Grimault • Hectares & Patrimoine



# Comprendre l'acquéreur

Acheter une propriété équestre ne se résume pas à un nombre de chambres ou d'hectares. C'est comprendre profondément les aspirations et besoins uniques de chaque client.

Notre approche s'articule autour de trois piliers fondamentaux qui guident chaque acquisition.



## Rêves et ambitions

Comprendre le projet de vie équestre de l'acquéreur



## Préoccupations techniques

Évaluer les besoins spécifiques en infrastructures



## Style de vie quotidien

Anticiper l'usage réel de la propriété





## Notre philosophie

« Tout est fait  
pour vous »

Nous ne vendons pas des murs, nous permettons la réalisation d'un projet de vie complexe impliquant des êtres vivants.

Notre principe directeur est l'accompagnement total. Chaque transaction est traitée avec le soin et l'attention qu'elle mérite, car cela concerne votre vie — ce qui est important pour nous.

# La double clientèle équestre

En immobilier équestre, la réussite d'une transaction repose sur la satisfaction simultanée de deux « clients » aux besoins distincts mais complémentaires.



## Le Cheval — Sécurité

Priorité absolue pour toute acquisition



## Le Cavalier — Confort

L'expérience quotidienne du propriétaire



## La performance

Pour les cavaliers compétiteurs



# Notre méthodologie



## Découverte approfondie

Une analyse minutieuse pour déterminer les désirs et besoins spécifiques, au-delà des simples critères de recherche standards.



## Juste prix

Des conseils fondés sur une évaluation spécialisée du marché équestre pour garantir une transaction équitable et transparente.



## Allié engagé

Un accompagnement de la négociation jusqu'à la signature, avec le soutien d'un réseau de confiance éprouvé.

# Parcours d'acquisition

Un processus structuré en six étapes clés, garantissant sécurité et sérénité à chaque phase de votre projet.



## Le mandat

Choix du meilleur conseiller, signature du mandat de recherche et officialisation de la confiance mutuelle.



## Financement

Validation avec notre partenaire Artemis Courtage pour connaître le budget réel et renforcer la position de négociation.



## Sélection

Visites de biens ciblés, accès au portefeuille Hectares & Patrimoine et biens off-market exclusifs.



## Proposition

Rédaction d'offre basée sur les données du marché et négociation experte en cas de contre-offre.



## Compromis

Rédaction des documents juridiques, rassemblement des pièces et coordination avec notaires et experts.



## Acte authentique

Rendez-vous de pré-signature, relevé des compteurs, vérifications finales et remise des clés.

# Leviers de persuasion

Utilisez ces leviers psychologiques pour rassurer et convaincre vos clients avec authenticité et expertise.



## Autorité

Positionnez-vous en expert technique (sols, réglementations équestres). Votre maîtrise crée une confiance immédiate.

## Preuve sociale

Mentionnez notre réseau et nos succès passés : « Ce bien ressemble à celui vendu le mois dernier... »

## Rareté

Les biens équestres de qualité sont rares. Soulignez l'unicité des installations sans pression artificielle.



# Facteurs clés de négociation

Le prix n'est pas le seul levier. Une offre gagnante considère plusieurs dimensions stratégiques qui peuvent faire la différence.



## La date

La flexibilité sur la prise de possession peut considérablement séduire un vendeur.



## Les équipements

Négocier ce qui reste (obstacles, matériel d'écurie) versus ce qui part avec le vendeur.



## La solidité

Un financement validé en amont rassure totalement le vendeur sur la viabilité du projet.



# Points de vigilance



## Délai moyen : 6 mois

L'acquisition d'une propriété équestre est un marathon, pas un sprint. La patience et la persévérance sont essentielles.



## Le compromis

Formalise l'engagement juridique. Attention particulière aux conditions suspensives (prêt, urbanisme, diagnostics).

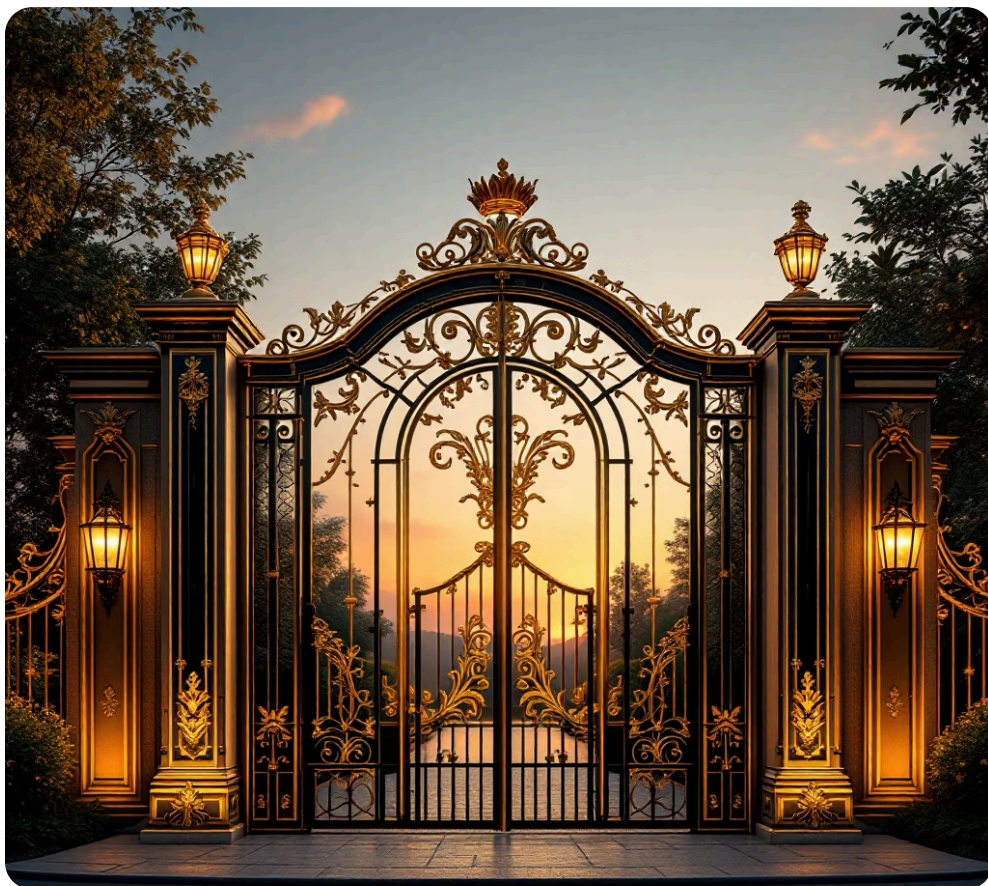


## La pré-signature

Visite cruciale pour vérifier l'état réel des lieux (clôtures, boxes) et relever précisément les compteurs.



# Hectares & patrimoine



## Passion

L'amour du cheval au cœur de chaque transaction



## Expertise

Double compétence : immobilier & équestre



## Réseau

Présence nationale et internationale (Suisse, Belgique)

« Notre plus beau projet, c'est le vôtre. »

**Delphine Grimault**

Tél : 06.10.46.19.33

Email : [delphine.grimault@gmail.com](mailto:delphine.grimault@gmail.com)