

Devenir conseiller immobilier en vente de propriété équestre

2-Bien vendre

Guide professionnel pour maîtriser les techniques de la vente immobilière équestre

Préparé par Delphine Grimault • Hectares & Patrimoine



Notre philosophie et mission

Notre principe directeur

Hectares et Patrimoine est fondée sur un engagement simple mais puissant : **simplifier la vie du vendeur**. Chaque action, chaque décision est guidée par ce principe fondamental.



Comprendre











Désirs, besoins et attentes du vendeur : de l'estimation à l'acte authentique



Défendre

Représenter les intérêts du vendeur, en tout temps avec engagement total

Nos 10 engagements

	<h2>Écoute</h2> <p>Prendre le temps de comprendre le projet de vie</p>
	<h2>Performance</h2> <p>Obtenir le prix le plus juste dans le délai le plus court</p>
	<h2>Expertise</h2> <p>Évaluation approfondie spécifique au marché équestre</p>
	<h2>Marketing</h2> <p>Plan complet de commercialisation digital et terrain</p>
	<h2>Coordination</h2> <p>Gérer les visites en respectant la vie privée</p>
	<h2>Transparence</h2> <p>Présenter toutes les offres et conseiller avec honnêteté</p>
	<h2>Négociation</h2> <p>Défendre le prix du vendeur avec fermeté</p>
	<h2>Organisation</h2> <p>Gérer les démarches administratives jusqu'au compromis</p>
	<h2>Sécurité</h2> <p>Surveiller le financement de l'acquéreur</p>
	<h2>Fidélité</h2> <p>Être présent jusqu'à la signature finale</p>



Le nerf de la guerre : le prix

La vérité du marché

Le marché nous indique la valeur.
Je vous conseille, vous décidez.

Nous utilisons **5 analyses différentes** pour justifier notre estimation et garantir un prix juste basé sur des données concrètes du marché.



Un prix juste est la clé d'une vente rapide et réussie. Ne sous-estimez jamais la vérité du marché.

Les 5 facteurs d'impact sur le prix

1 Ventes récentes

La valeur est déterminée par comparaison avec ce qui s'est **vendu**, pas ce qui est à vendre

2 Emplacement

Le facteur immuable : proximité concours, accès, voisinage

3 État du bien

Le seul facteur modifiable avec le prix. L'émotionnel joue à plein

4 La concurrence

Les acquéreurs visitent d'autres biens. Nous devons être le meilleur rapport qualité-prix

5 Le timing

Le marché fluctue. Nous devons tirer profit des 30 premiers jours



Ce que nous contrôlons : Sur les 5 facteurs, vous ne pouvez en modifier que DEUX : l'état et le prix.

L'impact décisif du prix

▲ Sur-évaluation

- Peu de visites générées
- Bien "grillé" sur le marché
- Délais très longs
- Négociation finale drastique

✓ Bon prix

- Intérêt immédiat des acquéreurs
- Offres rapides
- Concurrence entre acquéreurs
- Meilleure valorisation

▼ Sous-évaluation

- Vente très rapide
- Perte financière pour le vendeur
- Méfiance ("Quel est le loup?")

⚠ Prix **+15%** au-dessus du marché = seulement **10%** des acquéreurs touchés





L'importance cruciale de l'état

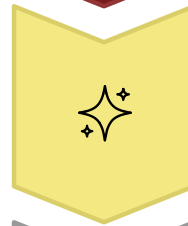
Vous n'aurez pas une deuxième chance de faire une bonne première impression

La décision d'achat se prend dans les **15 premières secondes**. Un bien préparé = Meilleur prix + Vente plus rapide.



Désencombrer

Nettoyer, dépersonnaliser les espaces



Se démarquer

Le bien se distingue de la concurrence



Projection

L'acquéreur se projette facilement



Moins de négociation

On limite les arguments de négociation

Plan d'action : démarquez-vous



Extérieurs

Jardin, allées, haies, peinture portail. C'est la première vue qui compte.



Intérieur

Propreté impeccable, odeurs neutres, circulation fluide, luminosité maximale.



Réparations

Petits travaux : fuites, ampoules, trous. Montrez un bien entretenu.



Dépersonnalisation

Ranger photos de famille. L'acquéreur doit se sentir chez lui.





Mieux vous connaître pour mieux vous servir

Poser des questions montre notre intérêt et permet d'adapter notre service aux besoins spécifiques.

Questions clés

- Expériences passées (bonnes ou mauvaises) ?
- Attentes principales (prix, délai, sérénité) ?
- Mode de communication préféré ?
- Fréquence des comptes-rendus souhaitée ?

Communication sur mesure

Téléphone :

Rapide, humain, direct

Email :

Formel, trace écrite, détaillé

SMS :

Instantané, info courte



Sur la commercialisation

Statistiques annonce, appels reçus, actions marketing

Fréquence : Hebdomadaire ou mensuelle



Sur les visites

Retour acquéreurs (points forts/faibles), offres potentielles

Fréquence : Après chaque visite

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