

MICKAËL
SIGNEZ
SEREIN *ferreira*

GUIDE VENDEUR ÉVIAN & THONON

LE GUIDE STRATÉGIQUE POUR ACCÉLÉRER VOTRE
VENTE ET VENDRE ENFIN AU BON PRIX ET DANS
LES MEILLEURES CONDITIONS.



Liberkeys

L'AGENCE IMMOBILIÈRE BY IZIMMO, FILIALE

Crédit Mutuel ARKEA

INTRODUCTION & SOMMAIRE

Vendre un bien à Évian ou Thonon implique de tenir compte de plusieurs éléments : la proximité du Léman, l'environnement, l'accès au Léman Express et l'attractivité de certains quartiers...

Ce guide vous donne les bases pour lancer votre vente dans de bonnes conditions et comprendre ce que recherchent les acheteurs du secteur.

Mon rôle : vous accompagner avec méthode, vous apporter de la clarté et vous guider du premier échange jusqu'à la signature.



CE QUE VOUS ALLEZ DÉCOUVRIR :

01. CE QUE 9 VENDEURS SUR 10 NÉGLIGENT DANS LEUR COMMUNICATION

02. LES 4 ÉTAPES D'UNE VENTE IMMOBILIÈRE RÉUSSIE

03. LE BON PRIX N'EST PAS UNE OPINION. C'EST UNE STRATÉGIE.

04. CE QUE JE FAIS (ET QUE VOUS N'AVEZ PAS ENCORE TESTÉ)

05. LES ERREURS À ÉVITER & LA MÉTHODE DE CELLES ET CEUX QUI ONT VENDU



01. CE QUE 9 VENDEURS SUR 10 NÉGLIGENT DANS LEUR COMMUNICATION

Une mise en lumière professionnelle, c'est ce qui déclenche la visite et met votre bien en valeur, notamment près du lac et dans les quartiers les plus recherchés.

Ce n'est pas un "plus" : c'est un levier.

LES PILIERS D'UNE ANNONCE EFFICACE :



- PHOTOS HAUTE DÉFINITION



- PLANS 2D ET VISITE VIRTUELLE 3D



- VIDÉO ET DRONE



- HOME STAGING VIRTUEL



- DÉSENCOMBREMENT, VALORISATION DES VOLUMES.



- ANNONCE PERCUTANTE ET COHÉRENTE

EN CLAIR, UNE ANNONCE QUI CAPTE L'ATTENTION ET SUSCITE L'ENVIE

02. LES 4 ÉTAPES D'UNE VENTE IMMOBILIÈRE RÉUSSIE

Étape 1 : Organiser votre projet

- **Définir votre projet et sa temporalité (pourquoi je vends, en combien de temps la transaction doit-elle se faire ?)**
- **Faire estimer votre bien selon les ventes récentes de votre secteur**
- Tenir compte de l'intérêt de certains acheteurs frontaliers
- Intégrer la logique des quartiers (centre, Grangette, Pillon, Tully, Mateirons, Évian Ouest...)

Étape 2 : Gérer l'administratif et la diffusion

- Récupérer vos documents de vente et effectuer les diagnostics
- Préparer le logement pour les visites
- Mettre en avant votre bien (photos professionnelles, visites 3D, plans 2D)
- Adapter la mise en avant selon l'emplacement (lac, Léman Express, environnement)
- Diffusion sur les portails immobiliers

Étape 3 : Sélectionner vos acquéreurs

- Être très réactif sur les demandes de visites
- Qualifier les visiteurs potentiels de votre bien
- Clarifier les points essentiels : stationnement, charges, copropriété, éventuels travaux
- Vérifier la solvabilité de vos acquéreurs
- Négocier et valider l'offre d'achat

Étape 4 : Suivre votre vente

- Mettre en relation vos acquéreurs avec un notaire réactif et échanger avec eux
- **Organiser la visite de courtoisie**
- **Préparer et organiser la signature de l'acte authentique**

LE SAVIEZ-VOUS ?

80 % des ventes réussies ont un point commun : une stratégie claire dès le départ (prix, délai, communication).
L'improvisation, elle, rallonge souvent les délais et fait baisser les offres.

03. LE BON PRIX N'EST PAS UNE OPINION. C'EST UNE STRATÉGIE.

Votre bien a une histoire. Mais ce n'est pas cette histoire que l'acquéreur achète.
Il achète ce qu'il voit... et au prix que le marché accepte.

Pourquoi le prix de cœur n'est pas le prix du marché ?

- L'attachement au bien ou son prix d'achat passé ne définissent pas sa valeur actuelle.
- Les acheteurs se basent sur des biens similaires vendus récemment, et les biens à la vente dans le secteur.

ERREURS FRÉQUENTES

- ▶ Se baser **sur son prix d'achat** ou ses travaux
- ▶ Penser **"on peut toujours baisser après"**
- ▶ **Comparer avec les biens en vente**
(et non avec les biens vendus)
- ▶ **Ignorer l'impact du quartier** (lac, centre, Léman Express...)

Les risques d'un prix mal positionné dès la première semaine

- Manque d'appels, stagnation du bien, image dégradée.
- Perte d'opportunités de vente dans les premières semaines cruciales.
- Délais qui s'allongent.
- Négociation agressive, voire retrait du marché.

MON APPROCHE

- ▶ Une **analyse croisée** des ventes réelles, des données terrain et des attentes du marché local
- ▶ Une mise en vente pour **maximiser la valeur** sans effrayer les acheteurs sérieux
- ▶ Une stratégie de prix cohérente, **adaptée à la réalité**, pas à l'espoir

Objectif : attirer rapidement des acheteurs qualifiés, sans sacrifier la valeur.

Envie de savoir ce que vaut vraiment votre bien sur votre marché et comment le vendre en moins de 90 jours en toute sérénité ?

Je vous propose un échange personnalisé, sans engagement, pour poser les bases d'une vente réussie.

Évian & Thonon en bref

Évian : la proximité du lac influence fortement la valeur
 Thonon : les écarts entre quartiers demandent un ajustement précis

04. CE QUE JE FAIS (ET QUE VOUS N'AVEZ PAS ENCORE TESTÉ)

- Coordonner les différentes obligations juridiques (diagnostics, urbanisme...)
- Déployer une stratégie de communication multicanale
- Sélection des acheteurs sérieux
- Accompagnement jusqu'à la signature
- Négociation, offre d'achat, compromis, relation notaire, acte authentique.

ÉTAPE	PARTICULIER SEUL	ACCOMPAGNEMENT PROFESSIONNEL
Estimation	Basée sur l'affect	Analyse croisée + marché réel
Visibilité	Portail grand public	Stratégie multicanale
Acheteurs	Non qualifiés	Solvabilité vérifiée
Négociation	Stressante	Structurée et optimisée
Suivi	Non structuré	Accompagnement de A à Z

Ce que nous proposons, ce n'est pas juste "diffuser une annonce".

C'est piloter votre vente avec méthode, stratégie et engagement.

Et ça change tout.

LES 5 CLÉS D'UNE VENTE RÉUSSIE DÈS LE PREMIER MOIS :

1. Un prix juste dès le départ
2. Des visuels professionnels
3. Une annonce claire et crédible
4. Une diffusion ciblée

5. Un suivi réactif et rigoureux
- Les 30 premiers jours sont déterminants. Chaque action compte.

05. LES ERREURS À ÉVITER & LA MÉTHODE DE CELLES ET CEUX QUI ONT VENDU

Une vente peut bloquer pour des raisons simples :

- Ne pas préparer correctement le bien avant les visites
- Accepter des visites non qualifiées
- Manquer de réactivité sur les demandes
- Laisser passer les premières semaines sans adaptation
- Négliger la communication ou le suivi des acheteurs

Une vente se pilote, elle ne s'improvise pas.

Chaque mois, des vendeurs comme vous prennent la bonne décision :

changer d'approche.

Ils ont essayé seuls. Ou avec d'autres. Et puis, ils ont voulu une vraie stratégie.

J'ai retravaillé leur prix, leur image, leur message. Et leur bien s'est vendu.

Je vous propose :

- **Une estimation personnalisée**
- **Un plan stratégique complet pour vendre votre bien dans les meilleures conditions.**

En résumé

Les vendeurs qui réussissent ne changent pas juste d'annonce, ils changent de méthode.

Mon rôle : vous guider, structurer votre vente et sécuriser chaque étape.



MICKAËL
ferreira

SCAN ME



UNE VENTE SE CONSTRUIT ÉTAPE PAR ÉTAPE.
SI VOUS SOUHAITEZ FAIRE LE POINT SUR
VOTRE SITUATION, VOTRE DÉLAI OU LES
SOLUTIONS POSSIBLES POUR VOTRE BIEN,
JE RESTE DISPONIBLE POUR UN ÉCHANGE
SIMPLE ET SANS ENGAGEMENT.



MICKAËL FERREIRA

CONSEILLER IMMOBILIER

TEL 06 08 78 38 36
MAIL MICKAEL.FERREIRA@LIBERKEYS.COM
SITE LIBERKEYS.COM

MF IMMO
SIGNEZ
SEREIN



UNE VENTE RÉUSSIE COMMENCE TOUJOURS PAR UNE BONNE RENCONTRE.