

GUIDE GRATUIT

Vendre sans agence... sans brader

Les 10 erreurs qui font perdre du temps et de l'argent
aux vendeurs particuliers

Ce guide s'adresse aux propriétaires qui souhaitent vendre **sans passer par une agence**, mais **sans improviser**.

Objectif : vous éviter les erreurs les plus fréquentes qui font :

- perdre des mois
- provoquer des négociations agressives
- ou faire baisser inutilement le prix de vente

—



ERREUR n°1 – Fixer le prix « au feeling »

Beaucoup de vendeurs se basent sur :

- * les annonces en ligne
- * le prix du voisin
- * leur besoin financier



Chiffres clés

* Les ventes entre particuliers se réalisent en moyenne **15 à 18 % moins cher** que les ventes accompagnées par un professionnel.

👉 Le problème n'est pas la vente sans agence, mais le **manque de stratégie**.

🎯 Solution : analyser le marché réel (biens vendus) avant de publier.

ERREUR n°2 – Surestimer pour « avoir de la marge »

Un bien trop cher :

- * ne génère pas d'appels
- * se grille en quelques semaines
- * finit par être négocié plus fort

🎯 Solution : un prix juste dès le départ attire plus d'acheteurs sérieux.



ERREUR n°3 – Sous-estimer l'impact des photos

Photos sombres, floues ou mal cadrées = annonce ignorée.



Chiffres clés

* Une annonce avec reportage professionnel génère jusqu'à **+61 % de visibilité** par rapport à une annonce classique.

* Un reportage photo professionnel apporte en moyenne **+40 % de visibilité supplémentaire**.

👉 Plus de visibilité = plus de clics = plus d'acheteurs qualifiés.

🎯 Solution : penser les photos comme un outil marketing, pas comme un détail.

ERREUR n°4 – Écrire une annonce trop vague ou trop longue

Une annonce inefficace :

- * n'explique rien

* ou noie l'information

🎯 Solution : un texte clair, structuré, orienté critères acheteurs.

ERREUR n°5 – Accepter toutes les visites

Faire visiter à tout le monde fatigue et affaiblit le vendeur.

🎯 Solution : qualifier les acheteurs avant chaque visite.

ERREUR n°6 – Ne pas parler du financement

Beaucoup découvrent trop tard que l'acheteur n'est pas finançable.

🎯 Solution : aborder le financement dès le premier contact.

ERREUR n°7 – Négocier trop tôt

Se justifier ou négocier avant même une offre affaiblit votre position.

🎯 Solution : créer de l'intérêt avant toute discussion de prix.

ERREUR n°8 – Cacher ou minimiser les défauts

Les défauts ressortent toujours... et deviennent des leviers de négociation.

🎯 Solution : anticiper les objections et les expliquer.

ERREUR n°9 – Arriver au compromis sans être préparé

Clauses mal comprises = risques et blocages.

🎯 Solution : comprendre les grandes étapes avant de signer.

ERREUR n°10 – Penser que « le notaire s'occupe de tout »

Le notaire sécurise juridiquement, mais ****ne pilote pas la vente****.

🎯 Solution : rester acteur du suivi jusqu'à la signature finale.

EN RÉSUMÉ

Vendre sans agence est possible.

Mais vendre ****sans méthode**** coûte souvent plus cher que les honoraires économisés.



****Ce que montrent les chiffres****

- **Moins de 30 % des transactions** se font entre particuliers.
- **65 à 75 %** des ventes sont réalisées **avec un professionnel**.
- **1 vendeur sur 3** qui tente de vendre seul finit par faire appel à un pro, faute de temps, de compétences ou de résultats.

👉 **Conclusion** : ce n'est pas le statut (particulier ou pro) qui fait la réussite, mais **la méthode appliquée**.

Ce guide vous donne une première vision claire.

👉 Pour aller plus loin, il existe une méthode complète, structurée et personnalisée.

**Vous voulez vendre sans agence, sans
perdre de temps ni d'argent ?**

**Découvrez la formation dédié aux vendeurs
particuliers.**

Durée : 2h + un point de 30 min en visio 1 mois après la formation

Où : Chez vous

Prix : 90€

Ce que vous y gagnez

- 10 000 à 25 000 € d'honoraires économisés
- Un prix cohérent et défendable
- Moins de visites inutiles
- Moins de négociations agressives
- Une vision claire
- Une vente structurée, sécurisée, maîtrisée
-

La formation en bref



2h en présentiel, chez vous

- Analyse de votre bien et du prix
- Point sur le marché actuel
- Conseils l'annonce et photos efficaces
- Conseils sur la stratégie à mettre en place
- Gestion des appels et des visites
- Stratégie de négociation
- Préparation aux rendez-vous notaires.

30 min offertes – 1 mois après (en visio)

- Point sur les retours
- Ajustement de la stratégie si nécessaire
- Optimisation pour vendre plus vite et mieux

Pour qui ?

- Propriétaires vendant sans agence
- Vendeurs PAP
- Personnes qui veulent vendre sans brader
- Vendeurs qui veulent garder le contrôle

Pourquoi ça fonctionne

- Méthode terrain, pas théorique
- Approche professionnelle, claire et efficace
- Vision acheteur + vendeur

En clair

- ✓ Économies
- ✓ Gain de temps
- ✓ Moins d'erreurs
- ✓ Plus de contrôle



👉 Réserver votre session

Avant de publier votre annonce.
Avant de perdre du temps... ou de
l'argent.

Prenez rendez-vous dès maintenant et
contactez-moi au

06.25.69.34.95

Ou directement sur le site www.vincent-immo.com/formation