

Les 5 ÉTAPES INDISPENSABLES POUR VENDRE VOTRE BIEN AU MEILLEUR PRIX

Méthode claire & rigoureuse pour concrétiser votre projet immobilier en toute sérénité.

Chers propriétaires,

Vendre sa maison ou son appartement est un projet de vie majeur, souvent empreint d'émotions. Pour réussir votre transaction aux meilleures conditions financières et dans des délais maîtrisés, rien ne doit être laissé au hasard. Ce guide vous dévoile les coulisses d'une méthode rigoureuse et structurée en 5 étapes clé.

ÉTAPE 1

La Préparation Rigoureuse & l'Analyse Urbaine

Une vente réussie se prépare bien avant la diffusion de la première annonce. Avant d'estimer un bien, une analyse documentaire et technique approfondie est indispensable.

- **Étude cadastrale & emprise au sol** : Vérification minutieuse des limites de parcelle, des accès et des servitudes éventuelles.
- **Analyse du PLU (Plan Local d'Urbanisme)** : Évaluation du potentiel d'extension, des règles de hauteur, des zones constructibles ou protégées.
- **Analyse réelle des transactions (Base DVF)** : Étude des biens effectivement vendus à proximité directe, et non uniquement des prix affichés sur les portails.

LE CONSEIL OLAVIA

Une excellente préparation permet d'anticiper toutes les questions des acheteurs potentiels et de lever les freins administratifs avant la première visite.

ÉTAPE 2

Le Diagnostic R1 : Découverte du Projet & Audit Technique

Le premier rendez-vous à votre domicile est dédié à l'écoute et à l'observation. Aucun prix n'est donné à la hâte : l'objectif est de prendre le temps nécessaire pour comprendre la globalité de votre situation.

- **Découverte de votre projet de vie** : Échéance idéale, motivations de vente, projets futurs et contraintes de calendrier.
- **Visite technique globale** : Analyse de l'état des façades, de la toiture, de l'orientation (boussole), de l'isolation, du système de chauffage et des équipements.
- **Collecte des pièces administratives** : Titre de propriété, taxe foncière, factures de travaux, garanties décennales et diagnostics techniques (DPE).

ÉTAPE 3

L'Avis de Valeur d'Expertise & l'Analyse SWOT

Entre le premier et le second rendez-vous, une étude approfondie est réalisée afin d'établir la valeur vénale exacte de votre propriété.

- **Méthode comparative de marché** : Croisement dynamique des transactions récentes et des offres concurrentes sur le secteur.
- **Analyse SWOT sur-mesure** : Identification précise des Points Forts (Forces), des éléments à optimiser (Faiblesses), des opportunités de valorisation et des pièges à éviter.
- **Stratégie de positionnement** : Détermination d'une fourchette de prix juste et cohérente pour susciter l'intérêt immédiat des acheteurs sérieux.

ÉTAPE 4

La Présentation de la Stratégie & l'Accompagnement Dédié

Lors de la restitution de l'étude (R2), nous vous présentons un plan de commercialisation complet et adapté à la spécificité de votre bien.

Vente Classique / Multi-Agences	Accompagnement Dédié & Exclusif
Sur-exposition du bien et prix disparates sur les portails.	Présentation valorisante, rare et maîtrisée sur le marché.
Visites peu qualifiées et perte de crédibilité auprès des acheteurs.	Validation préalable et stricte du financement de chaque visiteur.
Interlocuteurs multiples, suivi fragmenté et négociations à la baisse.	Un interlocuteur unique engagé à 100 % pour défendre vos intérêts.

ÉTAPE 5

Le Lancement Opérationnel & le Suivi Régulier

Une fois la stratégie validée, la phase de mise en valeur et de diffusion est déployée immédiatement :

- **Valorisation visuelle premium** : Reportage photo haute définition, visite virtuelle 3D et rédaction d'une annonce attrayante.
- **Diffusion ciblée** : Présentation prioritaire à notre fichier d'acquéreurs qualifiés et diffusion sur les canaux de visibilité majeurs.
- **Suivi & Bilan hebdomadaire** : Comptes-rendus systématiques après chaque visite et premier bilan complet sous 7 à 10 jours.

Claire & Damien — Les Éclaireurs de l'Immobilier

Chez **Olavia Propriétés**, nous mettons notre expertise du secteur, notre rigueur méthodologique et notre bienveillance au service de la réussite de votre projet. Contactez-nous pour échanger sur votre projet ou bénéficier d'une étude offerte de votre bien.