

GROUPE **dj**

IMMOBILIER

COMMENT  
et **À QUI**,  
faire *confiance*  
pour **VENDRE**  
son habitation ?



[www.djgroupeimmobilier2607.com](http://www.djgroupeimmobilier2607.com)





Dans le milieu de l'immobilier, il n'est pas facile de savoir à qui s'adresser et à qui faire confiance. De prime abord, réaliser un projet d'achat ou de vente est simple. Or dans la pratique, des précautions sont à prendre et de nombreux pièges sont à éviter.

Mais l'euphorie des marchés et l'attrait des Français pour la pierre, a poussé certains opérateurs sans grande expérience, ni conscience, à s'improviser professionnels.



Delphine JASINSKI  
Dirigeante de DJ GROUPE immobilier

[www.djgroupeimmobilier2607.com](http://www.djgroupeimmobilier2607.com)

**QUI  
sommes-nous ?**

*20 ans*  
d'**expérience** en immobilier

*9 conseillers*  
experts

*3 agences*  
de **proximité**

+ *de 250 familles*  
qui nous confient **leur projet**  
chaque année

*90%*  
de taux de **recommandation**

*3 générations*  
de clients nous font **confiance**

# Quel sera votre **PARCOURS CLIENT**

**100%**  
GAGNANT

1<sup>ère</sup> rencontre et compréhension de votre projet

- Le **problème** à résoudre
- Le **projet** qui en découle
- Le **calendrier** à respecter

La présentation du marché immobilier et du contexte général

- La **conjoncture** est-elle favorable ?
- La **demande** est-elle forte ?
- Quels sont les **prix pratiqués** ?

Spéculation

Régulation

Récession

le contexte local et la concurrence

- Y a-t-il beaucoup **d'autres biens** à la vente ?
- Quels sont les biens **en concurrence** ?

# Quel sera votre **PARCOURS CLIENT**

**100%**  
GAGNANT

L'analyse des biens à vendre

- Ses **+**
- Ses **-**
- Les points à **améliorer**

Est-il **conforme** à la demande des **clients acheteurs** ?

Le recueil des **documents** et la réalisation des **diagnostics**

- **Conformité** face à la loi
- **Sécurisation** des acheteurs
- **Exigence** du Notaire

La mise en place de la **stratégie** de vente

- La **mise en valeur** du bien
- Le **prix réel** marché
- Le type de **partenariat**
- Le mode de **promotion** du bien

La **stratégie** choisie impactera le **délai**

# Quel sera votre PARCOURS CLIENT

100%  
GAGNANT

Le +

Lancement des actions de communication

- Les **réseaux sociaux**
- Les **sites internet**
- Les **vitaines**
- Les **fichiers**
- Les **flyers**
- Le **club V2I**



L'organisation des visites

- **Rangement**
- Disponibilité des **horaires**
- Disponibilité des **clés**
- **Absence** du vendeur

Sensibilisation du voisinage

Le débriefing post-visites et la synthèse mensuelle

- Par **oral**
- Par **mail**
- Les **bilans** hebdo et mensuels

Recentrage éventuel

# Quel sera votre **PARCOURS CLIENT**

**100%**  
GAGNANT

Présentation de  
ou des offres

- Au **prix**
- Avec **négociation**
- **Validité** du profil acheteur

Analyse de la **pertinence**

Signature du  
compromis

**2**  
mois

- Suivi du **dossier de financement**
- Assistance **administrative**
- Assistance **d'installation** de l'acheteur
- Assistance du vendeur pour son **nouveau projet**

Signature de  
l'acte Notarié

Quels **PIÈGES** devez-vous éviter ?

- Sur-évaluer** le prix en se disant qu'il y aura négociation
- Multidiffuser** le bien auprès de plusieurs agences
- Vouloir être **présent** et **mener** les visites
- Croire que **le temps** joue en faveur du prix
- Ne pas **mettre en valeur** le bien
- Ne pas **accepter l'idée** que votre habitation est en **concurrence** avec d'autres vendeurs pressés
- Oublier que **70% des biens** se vendent suite à un divorce/maladie/chômage ou une mutation
- Ne pas croire en la règle « **un bien rare est cher** »
- Mettre **en doute** le discours du vrai professionnel



Nous nous engageons  
à **VENDRE** au prix  
et dans les délais\*



**ÉTOILE IMMOBILIER**  
4 place de la République  
26800 Étoile-sur-Rhône  
**04 75 60 67 25**



**BEAUMONT IMMOBILIER**  
10 Place des Fossés  
26760 Beaumont-lès-Valence  
**04 75 55 13 50**



**MONTMEYRAN IMMOBILIER**  
26 grande rue  
26120 Montmeyran  
**04 75 59 13 17**



[www.djgroupeimmobilier2607.com](http://www.djgroupeimmobilier2607.com)