



LA VENTE CHEZ m3 ?

C'EST TOUT UN POÈME !

« Jeter une passerelle entre éthique
personnelle et efficacité commerciale. »

*Tout propriétaire genevois, dès lors qu'il envisage de vendre son terrain, sa villa ou son appartement
Devrait faire appel à un courtier professionnel à même de l'accompagner avec expertise et dévouement
Et ce, tout au long du processus de vente, en lui assurant son soutien avisé et des prestations sur mesure :
C'est précisément l'engagement de m3 VENTES RÉSIDENTIELLES et de son service Haute Couture !*

*Loin des estimations de complaisance, l'évaluation du bien à un prix réaliste doit refléter l'état du marché.
Une valeur bancaire, mais du point de vue d'un acquéreur potentiel, est par ailleurs vivement recommandée.
Pour vendre au mieux, votre courtier vous conseillera d'inclure la traditionnelle marge de négociation,
Mais au risque de ne susciter aucune visite s'il est trop élevé, il convient de fixer le juste prix de présentation.*

*Simple ou exclusif, un mandat de courtage dûment signé définit les termes et conditions qui feront foi :
Selon le caractère du propriétaire, il pourrait être requalifié de mandat de « courage » tant il en faut parfois !
C'est alors que, chacun à son poste, s'activent à tour de rôle tous les collaborateurs de l'équipe des Ventes m3
Suivant la stratégie de commercialisation mise en place... avec le soin particulier auquel chaque client a droit*

*Notre photographe professionnel est dépêché sur les lieux pour un reportage photo du meilleur effet
Tandis qu'au bureau, se peaufine le descriptif de la brochure de vente mettant en avant les plus de l'objet.
Si le bien peut bénéficier d'une publicité, on en rédige l'annonce et sélectionne les meilleures photos
Avant sa diffusion sur Internet pour tous ces Genevois peinant à assouvir leur Quête du Graal dans Tout
l'Immo !*

*L'objet est aussitôt proposé aux clients potentiels ou dûment sélectionnés dans notre base de données
Et miracle ou pas, il suscite de l'intérêt : assistantes et courtiers se voient assaillis d'appels toute la journée !
Saluons ici le talent des assistantes du courtier qui dans Outlook, remplissent scrupuleusement son carnet de bal
Car c'est la valse des visites qui commence, à 3 temps à 4 temps, par tous les temps et à une cadence infernale.*

*Le coup de cœur n'étant hélas pas la règle, si un sourire s'esquisse chez le courtier ou la courtière
C'est qu'enfin, une offre est tombée, laquelle, agressive ou au prix, doit être transmise au propriétaire.
L'art consiste alors à conduire et mener à bien les négociations, ce qui n'est jamais une mince affaire :
Car tout est encore possible entre la réservation du bien et la conclusion du contrat de vente chez le notaire !*

*C'est en effet tout un art que de jeter une passerelle entre éthique personnelle et efficacité commerciale
Avoir et transmettre un bon état d'esprit peut faire toute la différence, parfois subtile, souvent abyssale !
Dans toute relation, laisser s'exprimer sa propre personnalité voire ses émotions, permet d'interagir avec l'autre
Rétablissant ainsi des rapports humains vrais, sincères et tournés vers le client : son succès, serait-ce le vôtre ?*

*L'art de la vente, c'est être vraiment soi dans la vente, envers et contre tout, mais pour une Vente en « vers »
Ajoutons-y une petite dose de poésie à consommer sans modération afin de vivre des émotions... immobilières :
Et parmi toutes, vous l'aurez deviné, celle que votre serviteur préfère a lieu lors de la signature chez le Notaire
Lorsqu'il offre à son client ravi, une bouteille de champagne, sans oublier de lui présenter... sa Note d'Honoraires.*

« C'est précisément l'engagement
de m3 Ventes Résidentielles
et de son service Haute Couture ! »