



**SÉRIE** Les 10 Erreurs fatales à ne jamais commettre lors de la vente de votre bien

## Erreur 10 Ne pas utiliser la bonne stratégie marketing

Le marketing est un ensemble de moyens pour faire connaître un produit à des consommateurs, afin de leur donner l'envie de l'acheter. L'une des notions de base du marketing est les 4P, pour Produit, Prix, Promotion (Communication) et Placement (Distribution).

Le **produit**, c'est votre bien immobilier. Le **prix** résulte d'une analyse approfondie incluant votre projet de vie.

La **promotion** comprend l'ensemble des moyens mis en œuvre pour faire connaître votre produit aux acheteurs.

Et la **distribution** concerne les points de vente. Dans l'immobilier, le produit étant immobile, le point de vente sera chez vous. Les 4P doivent être harmonieusement réglés les uns avec les autres. Présenter un bien de luxe à Bougy-Villars au prix d'un deux-pièces à rénover à Sainte-Croix ne va pas générer de la confiance. Tout comme présenter un deux-pièces à rénover dans un magazine de biens de luxe ne va pas non plus créer l'effet désiré.

Je grossis le trait avec ces deux exemples, car les réglages entre les 4P peuvent être assez fins et demandent une réelle expertise pour augmenter les chances de réussite de l'opération de vente.

Cela ne se fait pas au petit bonheur la chance. La stratégie marketing fait partie intégrante de la réussite de votre projet. Et comme notre entreprise est une histoire de famille, c'est ma chère et tendre épouse, avec son Master en marketing, qui m'a enseigné une autre notion clef, la matrice SWOT.

Il s'agit d'un acronyme formé des premières lettres des mots anglais Strengths (Forces), Weaknesses (Faiblesses), Opportunities (Opportunités) et Threats (Menaces). Regardons ensemble comment, chez IMMO 4G, nous appliquons ce principe à votre bien.

Les deux premiers éléments, les forces et les faiblesses, sont propres à votre maison ou appartement. Il s'agit de facteurs internes tels que l'orientation, la vue, l'état



La stratégie marketing fait partie intégrante de la réussite de votre projet.

général du bien résultant de sa date de construction et des rénovations, le type de chauffage, les performances énergétiques, etc.

Les forces et faiblesses sont des facteurs sur lesquels vous pouvez avoir un contrôle. Par exemple, de nombreux propriétaires ont fait installer des panneaux solaires et

une pompe à chaleur dans leur villa ces dernières années.

Les deux derniers éléments de cette analyse, les opportunités et les menaces, sont des facteurs externes. Tels qu'une construction planifiée en face de chez vous, une guerre dans un pays proche ou encore les taux d'intérêt hypothécaires.

Même si vous mangez fréquemment avec le président de la BNS, il vous sera difficile, voire impossible, d'avoir une réelle maîtrise des facteurs externes que sont les opportunités et les menaces. Il s'agit d'éléments qui sont là et dont nous devons tenir compte dans la stratégie marketing.

Une analyse de ces différents éléments concernant votre bien est vitale. Les forces augmentent la valeur de votre bien. Cela doit être mis en avant dans les communications. Les faiblesses doivent être connues, et les parades doivent être anticipées, afin de fournir les informations rassurantes aux potentiels acheteurs, au bon moment.

Si par exemple votre cuisine n'est plus au goût du jour, la parade serait d'obtenir un devis pour une nouvelle cuisine, tout en démontrant que le prix de vente affiché tient compte de cette faiblesse.

Et personnellement, je vais transformer cette «faiblesse» en une force, en mettant

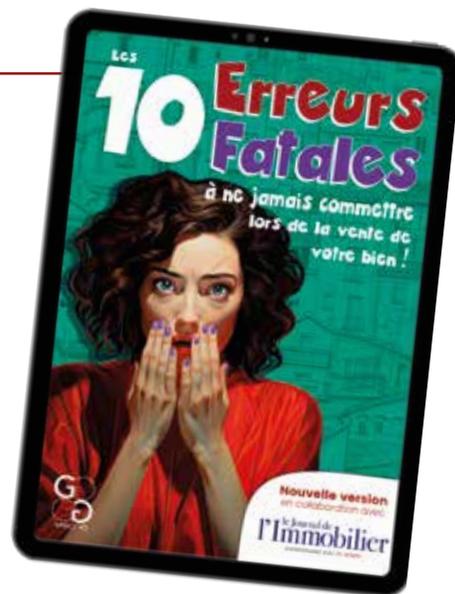
en avant que les acheteurs pourront choisir leur cuisine selon leurs envies.

Si votre villa convient à une famille avec deux ou trois enfants, le message publicitaire doit inclure cet élément. Mais si votre propriété dispose de droits à bâtir importants, la stratégie marketing sera totalement différente et devra attirer des promoteurs par des moyens de communication qui leur sont appropriés.

Mettre sur pied une stratégie marketing cohérente, basée sur des analyses fines et pointues de ces quatre points (force, faiblesse, opportunités et menaces), est une étape cruciale pour la réussite de votre vente immobilière.

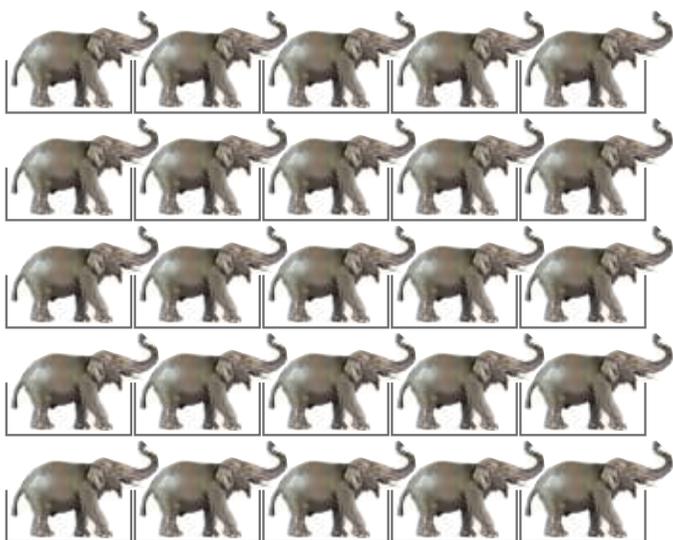
Négliger cette étape pourrait se traduire par un sérieux manque à gagner, voire un échec cuisant.

Vous aimeriez établir une stratégie marketing gagnante pour optimiser vos profits? J'en discute très volontiers avec vous! ■



Télécharger le guide

## le stockage en grand



**BALESTRAFFIC**

Espace garde-meubles

Tél. 022 308 88 00 - www.balestratic.ch



L'adresse pour votre intérieur.

15'000 articles en stock.

**MOINAT**

www.moinat.com