

LA MÉTHODE

# La Vente *Parfaite*

Comment révéler **jusqu'à +9 % de valeur supplémentaire** à votre bien grâce à une approche alliant stratégie, expertise et psychologie de l'acheteur.

UNE MÉTHODE **ADINA IMMOBILIER**  
EN TROIS PRINCIPES

## AVANT-PROPOS

# Le prix ne se décrète pas. *Il se construit.*

*Dans l'imaginaire collectif, le prix d'un bien immobilier serait dicté par le marché. En réalité, il est largement influencé par la perception.*

Deux biens similaires peuvent susciter des réactions radicalement différentes. L'un déclenche une décision immédiate, l'autre laisse place à l'hésitation, puis à la négociation. La différence ne tient pas uniquement à leurs caractéristiques. Elle réside dans la manière dont ils sont présentés, perçus et désirés.

*La valeur ne s'impose pas.  
Elle se construit.*

**UNE MÉTHODE, TROIS EXIGENCES**

*La Vente Parfaite* repose sur une approche structurée, à la croisée de trois exigences complémentaires : la maîtrise technique, pour sécuriser chaque étape de la transaction ; la rigueur juridique, pour instaurer une confiance immédiate ; et la psychologie de l'acheteur, pour révéler le potentiel réel du bien.

Cette combinaison permet de transformer une mise en vente classique en une véritable stratégie de valorisation.

---

AU SOMMAIRE

# Trois principes pour *révéler* la valeur.

- I. Sécuriser la valeur** 04
- Transformer le doute en confiance, et la confiance en marge de négociation inversée.
- 
- II. Créer l'adhésion** 07
- La décision d'achat est émotionnelle avant d'être rationnelle. Les premières secondes décident.
- 
- III. Créer la désirabilité** 10
- Lorsqu'un bien devient convoité, la valeur n'est plus discutée — elle est validée.
- 
- IV. Passer à l'action** 13
- Obtenir une analyse personnalisée, confidentielle et sans engagement.
-



PREMIER PRINCIPE

# Sécuriser la *valeur*.

*Avant même de séduire, il faut rassurer. Un acquéreur confronté à l'incertitude adoptera une posture défensive. Le doute devient alors le premier levier de négociation.*

---

À RETENIR

Plus la préparation est irréprochable, plus la perception de valeur augmente — et moins la négociation porte sur le prix.

# Le doute est le premier levier de négociation.

Face à un dossier incomplet, à une incertitude juridique ou à un diagnostic ambigu, l'acquéreur protège son intérêt. Sa première réaction n'est pas d'abandonner, mais de *se préserver*. Concrètement, cela se traduit par une offre plus basse, une clause suspensive supplémentaire, ou un délai qui s'étire.

Une préparation irréprochable — documents techniques complets, transparence, clarté — permet d'instaurer un climat de confiance dès les premiers échanges. La perception du risque diminue, et avec elle, le réflexe défensif qui pousse à négocier.

*Un bien bien préparé ne se négocie pas.  
Il se choisit.*

## LES LEVIERS TECHNIQUES

### 01

#### DIAGNOSTICS

Dossier de Diagnostic Technique complet, lisible, anticipé avant la première visite.

### 02

#### JURIDIQUE

Règlement de copropriété, PV d'AG, situation du bien — tout est accessible, rien n'est caché.

### 03

#### FINANCIER

Charges, taxes, travaux votés : les chiffres sont connus et présentés sans ambiguïté.

Dans ce cadre, une marge de souplesse sur des éléments secondaires peut être introduite. Elle permet à l'acquéreur de se sentir impliqué, sans remettre en cause l'équilibre global de la transaction.

# La transparence comme stratégie de valorisation.

Paradoxalement, tout révéler — y compris les points d'attention — renforce la valeur perçue. Un acquéreur qui découvre un défaut mineur de lui-même éprouve un sentiment de méfiance qui contamine l'ensemble de sa perception. Le même défaut signalé d'emblée, contextualisé, ne déclenche aucune défiance.

Le vendeur qui anticipe les questions devient, aux yeux de l'acquéreur, un interlocuteur fiable. Cette fiabilité se transfère immédiatement au bien lui-même.

## CE QU'UN DOSSIER MAÎTRISÉ ÉVITE

### SANS PRÉPARATION

## Le réflexe défensif

- Offres en-dessous du prix affiché
- Négociation sur des éléments secondaires
- Multiplication des clauses suspensives
- Délais allongés, offres qui se retirent

### AVEC PRÉPARATION

## La valeur préservée

- Offres proches du prix de présentation
- Négociation marginale ou inexistante
- Compromis rapide et sans friction
- Vendeur en position de décision



DEUXIÈME PRINCIPE

# Créer l'*adhésion*.

*La décision d'achat n'est pas uniquement rationnelle. Elle naît d'une émotion, souvent dans les premières secondes. Un bien bien préparé ne se visite pas, il se ressent.*

---

À RETENIR

L'acquéreur achète d'abord une vie qu'il imagine. Le rôle du vendeur est de rendre cette projection inévitable.

# L'émotion précède la raison.

Les recherches en psychologie de la décision convergent : *l'acquéreur choisit avec l'émotion, puis justifie avec la raison*. Dans les premières secondes d'une visite, il ne lit pas une fiche technique — il éprouve une sensation. Cette sensation devient ensuite le filtre à travers lequel toutes les informations seront interprétées.

Lumière, volumes, circulation, atmosphère : chaque détail participe à cette première impression. Une fenêtre propre, une pièce vidée de l'accessoire, un parfum neutre, une température juste — ce ne sont pas des détails, ce sont les fondations de la décision.

*Un acheteur hésite sur un prix.  
Il ne renonce jamais à un coup de cœur.*

## LES TROIS PILIERS DE L'ADHÉSION

### 01

#### PROJECTION

L'acquéreur doit pouvoir s'approprier les lieux. Moins il y a de "vous", plus il y a de "lui".

### 02

#### ANCRAGE

Le premier chiffre perçu devient une référence mentale durable. Il structure toute la négociation.

### 03

#### NARRATION

On n'achète pas un bien. On adhère à ce qu'il représente, à la vie qu'il suggère.

## Le pouvoir du premier chiffre.

En économie comportementale, l'**ancrage** désigne un biais cognitif parfaitement documenté : le premier chiffre auquel nous sommes exposés influence durablement notre évaluation, même si nous savons qu'il est arbitraire.

Appliqué à l'immobilier, cela signifie que le prix de présentation ne fixe pas seulement un montant. Il fixe un **cadre de référence** dans l'esprit de chaque acquéreur. Un prix trop bas libère la négociation à la baisse ; un prix trop haut repousse. Un prix juste, documenté, cohérent avec le marché observable, ancre la discussion dans une zone étroite et protectrice.

### TROIS RÈGLES DE POSITIONNEMENT

- 1. L'ancrage se prépare avant la première visite.** Une fois le prix diffusé, il devient la référence mentale de tout acquéreur qui consulte l'annonce.
- 2. Le prix doit être justifiable, pas défendable.** La nuance est essentielle : un prix justifiable s'appuie sur des comparables ; un prix défendable repose sur l'affectif.
- 3. La cohérence avec le marché visible est non négociable.** Un acquéreur compare en temps réel. Un écart inexplicé déclenche immédiatement le doute.

*On n'achète pas seulement un bien.  
On adhère à ce qu'il représente.*

# III

TROISIÈME PRINCIPE

## Créer la *désirabilité.*

*La valeur perçue d'un bien s'intensifie lorsqu'il devient convoité. Lorsque plusieurs acquéreurs manifestent un intérêt, la dynamique change. La valeur n'est plus discutée, elle est validée.*

---

À RETENIR

La rareté, réelle ou perçue, n'est pas un artifice. C'est la conséquence naturelle d'une stratégie de mise en marché maîtrisée.

# La rareté change la nature de la peur.

Dans une mise en vente classique, la peur dominante de l'acquéreur est celle de payer trop cher. Dans une mise en vente maîtrisée, cette peur se déplace : l'acquéreur ne craint plus de payer au prix juste, *mais de laisser passer l'opportunité*.

Ce basculement, c'est exactement le levier d'une vente à pleine valeur. Il repose sur trois éléments complémentaires : un positionnement maîtrisé, un contexte de présentation cohérent, et un facteur temps structuré.

## LES TROIS ACCÉLÉRATEURS

### 01

#### POSITIONNEMENT

Le bien est mis en perspective par rapport à son environnement concurrentiel. Il apparaît naturellement plus attractif.

### 02

#### CONTEXTE

Visibilité maîtrisée, diffusion orchestrée, confidentialité ciblée lorsqu'elle sert la valeur.

### 03

#### TEMPS

Un cadre maîtrisé incite à la décision, plutôt qu'à l'attente. Le temps est un allié du vendeur préparé.

*La valeur n'est pas une donnée.  
C'est une perception maîtrisée.*

## UNE APPROCHE DIFFÉRENTE

# Deux façons de *vendre*.

## APPROCHE CLASSIQUE

## Diffuser... et subir

- Visites au fil de l'eau
- Préparation en réaction
- Prix par comparaison sommaire
- Première visite non préparée
- Négociation subie

## LA VENTE PARFAITE

## Anticiper et orchestrer

- Mise en marché orchestrée
- Dossier complet en amont
- Prix ancré et documenté
- Première visite maîtrisée
- Marge préservée

*Ce qui est préparé, structuré et désiré... se valorise.*

JUSQU'À

# +9%

de valeur supplémentaire peut être révélée lorsque  
les trois principes sont appliqués de manière  
cohérente.



## Adina Lungu

FONDATRICE & DIRIGEANTE

Adina Immobilier

### NOTRE HISTOIRE

## Une agence fondée sur l'*exigence*.

Adina Immobilier est née d'une conviction simple : que chaque vente mérite une stratégie, et non une simple diffusion. Fondée par Adina Lungu, l'agence s'est construite autour d'une approche où l'expertise technique, la rigueur juridique et la psychologie de l'acheteur forment un tout indissociable.

Expert évaluateur agréé et Co-Présidente de la Délégation 92 de la Chambre FNAIM du Grand Paris, Adina Lungu apporte à chaque mandat une vision à la fois stratégique et humaine du marché immobilier.

### ACCREDITATIONS

#### Agent Immobilier

Co-Présidente Délégation 92  
Chambre FNAIM du Grand  
Paris

#### Expert Immobilier

Syndicat des Experts  
Évaluateurs de France

« Notre mission n'est pas de vendre votre bien. C'est de révéler sa valeur. »

ADINA LUNGU — FONDATRICE

## Une expertise reconnue par nos *clients*.

# 5/5

**Note Google**

108 avis publics vérifiés

# 4,9/5

**Opinion System**

Avis contrôlés certifiés

# FNAIM

**Membre agréé**

Fédération Nationale

### CE QU'ILS DISENT

★★★★★ Avis Google

« Appartement vendu en une semaine seulement ! Un accompagnement par Adina de grande qualité du début à la fin, avec beaucoup de disponibilité, d'écoute et de bienveillance. Les conseils ont été précieux et nous nous sommes sentis en totale confiance tout au long du processus. Un grand merci. »

**Jean-Paul K.**

★★★★★ Avis Google

« Agent immobilier toujours disponible, très professionnel au service de ses clients. Mise en place de tous les moyens pour mener à bien la conclusion à la vente du bien ! Encore merci ! »

**Géraldine B.**

★★★★★ Avis Google

« Nous sommes ravis des services d'Adina Immobilier, de la première prise de contact à la signature définitive. Ils font preuve d'un grand professionnalisme et d'une très grande disponibilité. Il est rare de tomber sur des personnes aussi compétentes et passionnées par leur métier — d'une part ça fait plaisir, et d'autre part c'est très rassurant. Encore un grand merci pour tout ! »

**Kévin P.**



PASSER À L'ACTION

# Votre bien mérite mieux qu'une *annonce.*

Vous envisagez de vendre ? Avant de diffuser, avant de fixer un prix, prenez le temps d'une analyse personnalisée, confidentielle et sans engagement. Nous identifierons ensemble les leviers concrets de valorisation adaptés à votre bien, à votre quartier et à votre projet de vie.

DEMANDER UNE ANALYSE CONFIDENTIELLE

## Adina Immobilier

10 Place François Spoerry  
92350 Le Plessis-Robinson  
06 60 99 44 69  
contact@adinaimmobilier.fr  
www.adinaimmobilier.fr

### AGENT IMMOBILIER

CO-PRÉSIDENT DÉLÉGATION 92  
CHAMBRE FNAIM DU GRAND PARIS

MEMBRE FNAIM

### EXPERT IMMOBILIER

SYNDICAT DES EXPERTS  
ÉVALUATEURS IMMOBILIERS DE FRANCE

LA MÉTHODE

# La Vente *Parfaite*

**I.**

SÉCURISER

**II.**

ADHÉSION

**III.**

DÉSIRABILITÉ

*« Ce qui est préparé, structuré et désiré... se valorise. »*

ADINA IMMOBILIER

**Adina Immobilier**

10 Place François Spoerry

92350 Le Plessis-Robinson

06 60 99 44 69

contact@adinaimmobilier.fr

www.adinaimmobilier.fr

**AGENT IMMOBILIER**

Co-Présidente Délégation 92

Chambre FNAIM du Grand Paris

Membre FNAIM

**EXPERT IMMOBILIER**

Syndicat des Experts Évaluateurs

Immobiliers de France