DOM TENERIFE
REAL ESTATE

Buy safely.

VOTRE BIEN, ENTRE DES MAINS EXPERTES

Guide du vendeur *de biens d'exception*

Estimer, préparer et vendre dans le sud de Tenerife.



DANS CE GUIDE

01 Qui achète aujourd'hui

02 Un prix fondé sur les données

03 Prêt à être visité

04 Chaque détail, comme il mérite d'être vu

05 Atteindre chaque acheteur, où qu'il soit

06 Le marketing fait tout, et nous le faisons bien

07 Ce que nous faisons pour votre bien

08 Le rapport de votre bien

09 Des visites avec de vrais acheteurs

10 La signature et après

11 Une seule personne, du début à la fin

12 Les mots de nos clients

LE MARCHÉ

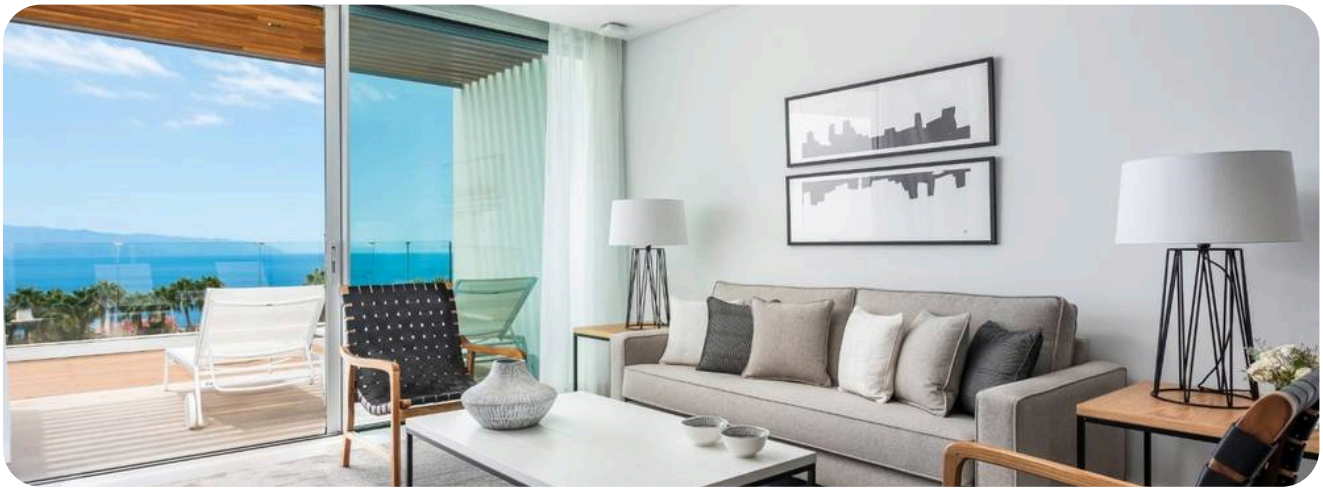
Qui achète *aujourd'hui*

L'aéroport de Tenerife Sud a terminé 2025 avec près de 14 millions de passagers. Dans l'un de ces vols voyage le prochain acheteur de votre bien.

L'acheteur d'un bien haut de gamme dans le sud vient surtout d'Europe du Nord et centrale, du Royaume-Uni et d'Europe de l'Est. Il achète pour vivre une partie de l'année, pour sa retraite au soleil ou pour investir, et commence presque toujours sa recherche en ligne, dans sa langue.

C'est un acheteur informé : il compare plusieurs portails, pose des questions sur la copropriété, l'orientation et les impôts, et attend des réponses rapides et claires. Un bien bien présenté et bien expliqué se vend plus vite et mieux.

> *L'acheteur international se convainc par l'information, pas par les adjectifs.*



Un prix *fondé sur les données*

Nous vous donnons la même estimation que celle utilisée par notre équipe, avec notre base d'acheteurs : les ventes réelles de biens semblables dans votre zone, les biens qui concurrencent le vôtre aujourd'hui et les acheteurs qui cherchent ce que vous vendez.

Vous pouvez la demander en ligne sur domtenerife.es en quelques minutes. Votre conseiller la vérifie, visite le bien et vous explique le prix de mise en vente que nous recommandons et pourquoi.

Ventes comparables

Ce qui s'est réellement vendu près de chez vous.

La concurrence

Les biens que l'acheteur compare aujourd'hui au vôtre, parmi les plus de 350 en vente dans notre catalogue.

La demande

Les acheteurs actifs dont le budget et la zone correspondent.



Prêt *à être visité*

Avant la mise en vente, le bien et les documents doivent être prêts. Votre conseiller vous dit ce qui vaut la peine d'être fait et ce qui ne l'est pas.

Le bien

Petites réparations, peinture si nécessaire, jardin et piscine soignés, placards dégagés et lumière naturelle dans chaque pièce.

Les images

Photographie professionnelle dans la meilleure lumière du jour et un parcours clair du bien, de l'entrée à la vue.

Les documents

Acte de propriété, extrait récent du Registre foncier, dernier avis d'IBI, certificat énergétique et charges de copropriété, prêts pour l'acheteur et son avocat.

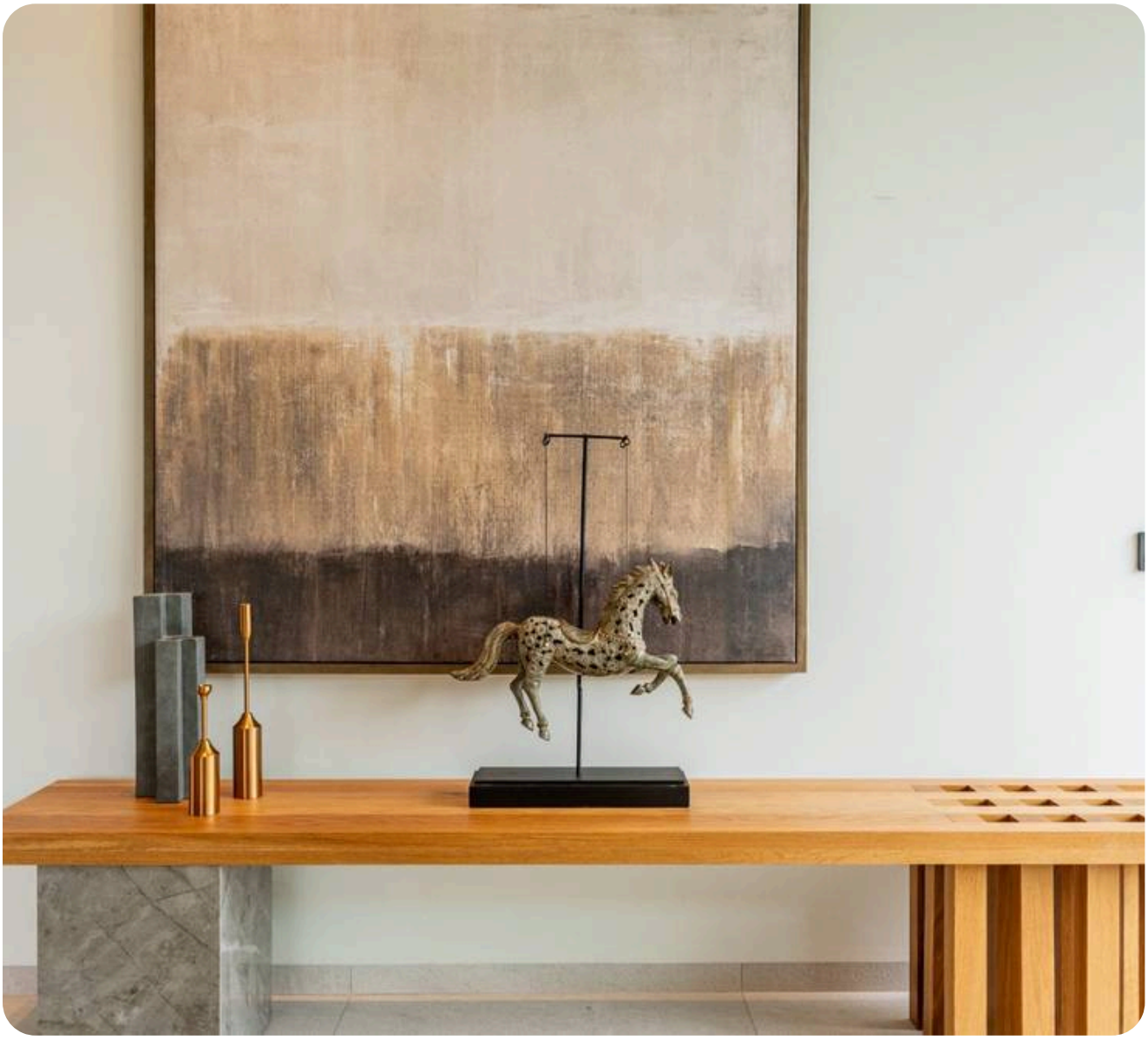
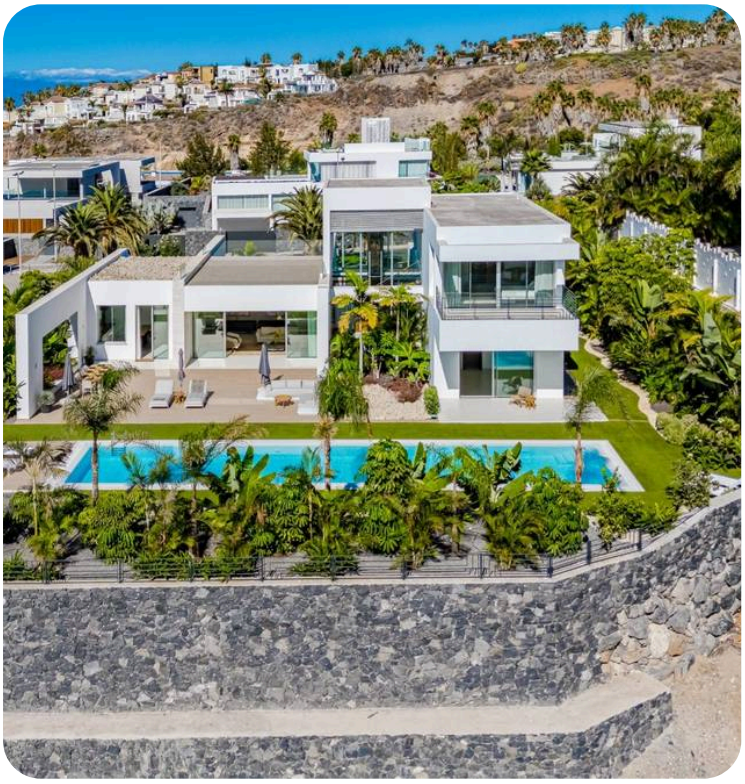


PHOTO ET VIDÉO

Chaque détail, *comme il mérite d'être vu*

Pour un acheteur qui vit dans un autre pays, la première visite, c'est la photo. C'est pourquoi chaque bien que vous nous confiez est photographié par un photographe professionnel, lors d'une séance fixée avec vous à l'heure de la plus belle lumière.

Intérieurs, détails et matériaux, la terrasse à l'heure du dîner et, quand le lieu s'y prête, vues aériennes. Quand le bien le demande, notre vidéaste tourne son film avec le conseiller qui le vend, et nous le publions sur Instagram et sur notre chaîne YouTube.









NOTRE COMMERCIALISATION

Atteindre chaque acheteur, *où qu'il soit*

Notre site

Une fiche propre sur domtenerife.es en espagnol, anglais, français, allemand et russe.

Les portails

Diffusion sur les grands portails nationaux et internationaux où cherchent nos acheteurs.

Campagnes Meta

Des annonces Facebook et Instagram ciblant les acheteurs des pays qui achètent le plus dans le sud.

Nos acheteurs

Croisé avec notre base d'acheteurs et envoyé le jour même à ceux dont le budget et la zone correspondent. Plus de 7 000 fiches envoyées en 30 jours.

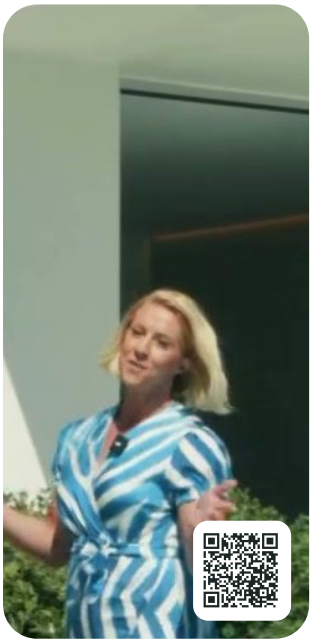
D'autres agences

Nous le partageons avec plus de 300 agences, qui reçoivent chaque mois toutes nos nouveautés, toujours par l'intermédiaire de votre conseiller.

186 000+

pages vues sur domtenerife.es en 12 mois

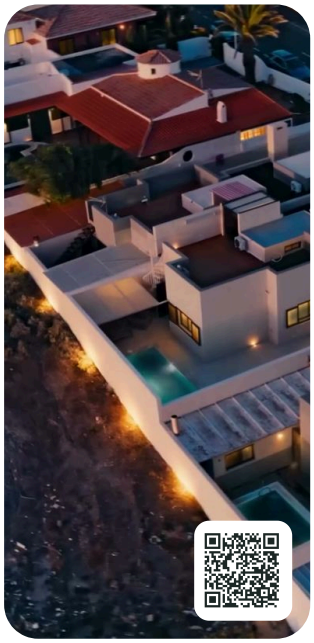
QUELQUES-UNS DE NOS FILMS



INSTAGRAM

Some homes you visit. This one, you feel

VOIR LE REEL



INSTAGRAM

Rule number one in El Médano

VOIR LE REEL



INSTAGRAM

A door like this one, in Abama

VOIR LE REEL



INSTAGRAM

Two agencies can list the same home

VOIR LE REEL

MARKETING

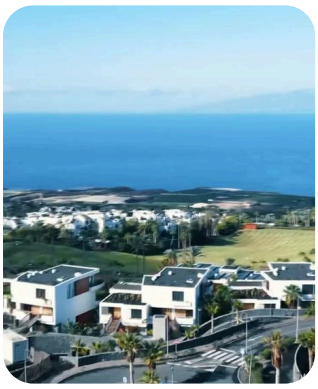
Le marketing fait tout, *et nous le faisons bien*

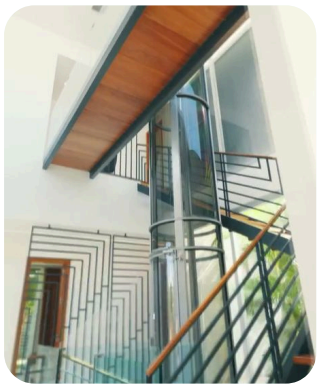
Un bien d'exception se vend quand le bon acheteur le voit. C'est pourquoi nous le présentons comme il le mérite : des films avec le conseiller qui le vend, une photographie professionnelle et des campagnes qui touchent ceux qui cherchent dans le sud.













Films

Un film cinématographique de votre bien, tourné avec le conseiller qui le vend.

Photographie

Un photographe professionnel à l'heure de la plus belle lumière, une visite virtuelle et, quand le lieu s'y prête, des vues aériennes.

6 600+

abonnés reçoivent chaque mois notre newsletter automatique

Sélection personnelle

Chaque semaine, et le jour même où un bien arrive, aux acheteurs qu'il intéresse.

Meta et ChatGPT

Des campagnes payantes sur Meta et ChatGPT pour les acheteurs des pays qui achètent le plus dans le sud.

Portails premium

Un positionnement payant sur les grands portails internationaux, pour toucher l'acheteur étranger.

POURQUOI NOUS

Ce que nous faisons *pour votre bien*

C’est ce que nous vous montrons dans le rapport de votre bien : des chiffres, pas des adjectifs.



01 Votre bien sur domtenerife.es en cinq langues et sur les grands portails nationaux et internationaux.

02 Envoyé le jour même aux acheteurs de notre portefeuille qui lui correspondent.

03 Chaque demande et chaque visite, avec votre conseiller et dans la langue de l’acheteur.

04 Un prix confronté au marché et aux données officielles du ministère.

Le rapport *de votre bien*

Le 1er de chaque mois, vous recevez le rapport de votre bien : un lien privé, dans votre langue, avec des chiffres à jour et la lecture de votre conseiller. Plus de 130 biens l'ont déjà.

Les vues de votre fiche

Combien de personnes consultent votre bien sur domtenerife.es, jour après jour, et depuis quels pays.

Les acheteurs qui correspondent

À combien d'acheteurs de notre portefeuille nous l'avons envoyé, et combien l'ont mis en favori.

Demandes et visites

Chaque demande traitée et chaque visite effectuée, avec ce qu'en a dit l'acheteur.

Votre prix face au marché

Le prix au mètre carré face aux biens comparables en vente aujourd'hui et aux données officielles du ministère.

Jours sur le marché

Depuis combien de temps il est en vente, face au délai de vente habituel de votre secteur.

La note de votre conseiller

Ce qui fonctionne, ce que nous changerions et la prochaine étape, en quelques lignes claires.



Des visites *avec de vrais acheteurs*

Seuls visitent votre bien des acheteurs avec qui nous avons déjà parlé : nous savons ce qu'ils cherchent, quand ils veulent acheter et comment ils vont payer. Votre conseiller accompagne chaque visite et vous rapporte ensuite ce qu'a dit l'acheteur.

Les offres arrivent par écrit. Nous vous expliquons chacune, négocions pour vous et, en cas d'accord, la réservation est signée avec un acompte et le bien est retiré du marché.

> *Moins de visites, de meilleures visites.*



NOTAIRE ET APRÈS-VENTE

La signature *et après*

Nous coordonnons l'avocat de l'acheteur, sa banque et le notaire pour que la signature se passe sans surprise. Le jour de l'acte, vous recevez le prix et remettez les clés.

Si vous n'êtes pas résident, l'acheteur retient 3 % du prix et le verse à l'administration fiscale espagnole avec le formulaire 211 dans un délai d'un mois. Votre gestor (conseiller administratif et fiscal) vous explique l'effet sur votre déclaration.

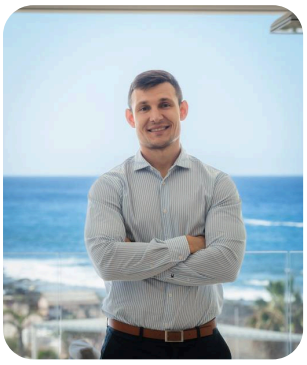
Après la signature, nous restons à vos côtés : changement des abonnements et de la copropriété, et tout ce qui reste à régler avec l'acheteur.



VOTRE CONSEILLER

Une seule personne, *du début à la fin*

La même personne estime votre bien, prépare la séance photo, s'occupe des acheteurs, vous explique chaque offre et vous accompagne chez le notaire. Voici quelques-uns de nos conseillers et les langues dans lesquelles ils travaillent.



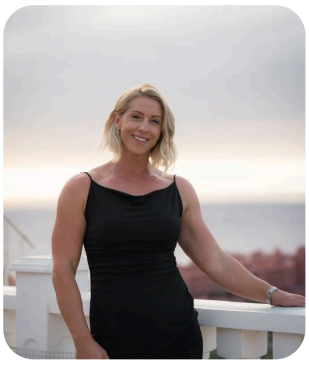
Victor Gutu
CONSEILLER IMMOBILIER



Natalia Galben
CONSEILLÈRE IMMOBILIÈRE



Inga Gurau
CONSEILLÈRE IMMOBILIÈRE



Tunde Santa
CONSEILLÈRE IMMOBILIÈRE

ILS EN PARLENT

Les mots *de nos clients*

4,6 de moyenne sur 215 avis Google. En voici quelques-uns.

Il nous a trouvé un acheteur dans la semaine qui a suivi la mise en vente du bien avec DOM Tenerife. [...] Il nous a accompagnés dans les démarches et chez le notaire.

MARY J. Facebook
★★★★★
Traduit de l'anglais

Merci à l'agence immobilière DOM Tenerife Properties [...] pour son savoir-faire et son professionnalisme dans la vente du bien, menée avec une totale garantie de succès.

ELOISA M. Facebook
★★★★★
Traduit de l'espagnol

Ce sont des professionnels, sensés, sérieux, et aujourd'hui, une agence immobilière à laquelle on peut se fier et dont on sait qu'elle veille sur les deux parties... ça vaut de l'or !

INGA C. Facebook
★★★★★
Traduit de l'espagnol

Avis réels publiés sur Google et Facebook ; les traductions sont signalées, les coupes par [...].



VOTRE PROCHAINE ÉTAPE

Vendez avec *des experts du luxe*

Spécialistes des biens d'exception dans le sud de Tenerife. Discrétion, données réelles et un même conseiller du premier appel jusqu'au notaire, dans votre langue.

WHATSAPP ET TÉLÉPHONE
+34 673 560 035

E-MAIL
mail@domtenerife.es

SITE WEB
domtenerife.es

BUREAU
Av. Kurt Konrad Mayer 63, El Madroñal, 38660 Adeje

ÉCRIVEZ-NOUS SUR WHATSAPP →

SUIVEZ-NOUS

INSTAGRAM
@domtenerife

FACEBOOK
DOM Tenerife

YOUTUBE
DOM Tenerife Real Estate

DOM TENERIFE REAL ESTATE | *Buy safely.*

Information indicative : ne constitue pas un conseil juridique ou fiscal. · DOM Tenerife