

Boostez la vente de votre bien immobilier avec quelques conseils de L'Immobilière Conseils pour bien et mieux vendre...

Soigner l'extérieur

Une apparence extérieure attrayante incite l'acheteur à visiter l'intérieur. Entretenez pelouses, plates-bandes et entrées. En hiver, déneigez trottoirs et galeries.

Une maison bien entretenue facilite la vente.

Des murs défraîchis ou des boiseries endommagées diminuent l'intérêt de l'acheteur. Faites le ménage qui s'impose.

La propreté est essentielle

Des fenêtres claires, propres et des surfaces resplendissantes sont des atouts précieux !

Réparez les robinets

Un robinet qui fuit laisse un doute sur la qualité de la tuyauterie.

Faites les ajustements qui s'imposent.

Une porte qui ferme mal, une moulure qui se décolle, une poignée mal ajustée... autant de détails qui attireront l'attention du visiteur.

De la cave au grenier

Ne négligez pas ces endroits parfois peu fréquentés. Dégagez le sous-sol et le grenier des objets inutiles qui s'y sont accumulés. Mettez en valeur les espaces de rangement !!!

Surveillez les escaliers

Des escaliers encombrés de provisions ou jouets d'enfants par exemple sont dangereux et laissent une mauvaise impression à l'acheteur.

La cuisine et salle de vie sont importantes

Pour plaire aux visiteurs, assurez-vous que les articles ménagers sont propres, les comptoirs bien rangés et la décoration de bon goût.

Vérifier deux fois la salle de bain

Dans bien des cas, une salle de bain propre et claire facilite la vente.

Les chambres doivent être accueillantes

Lieux de repos s'il en est, elles ont une importance capitale, elles sont plus attrayante quand elles sont bien rangées.

Pour vous assurer que la visite laissera une bonne impression, voici quelques règles à respecter :

La première impression

Rappelez-vous ce vieux dicton selon lequel vous n'avez jamais une seconde occasion de créer une bonne première impression. Assurez-vous que la façade de votre maison est propre et accueillante : ramassez les feuilles et les déchets, déneigez en hiver ou tondez le gazon et taillez les haies en été. Ces quelques petits détails suffiront à créer une bonne première impression !

La lumière est votre alliée

Un éclairage généreux est toujours accueillant. Tirez les rideaux et laissez entrer la lumière. Le soir, éclairez aussi bien l'intérieur que l'extérieur.

Restez à l'écart

Laissez votre agent accompagner le visiteur. Il sait quelles caractéristiques intéressent l'acheteur et peut mieux réussir à les mettre en valeur.

Ne gênez pas l'acheteur

Plus il y aura de personnes présentes au moment de la visite, plus l'acheteur aura l'impression de déranger. Il abrégera parfois sa visite avant même d'avoir fait le tour.

L'ambiance compte beaucoup

Votre agent et l'acheteur doivent pouvoir parler librement. Une télévision ou un système de son bruyant peuvent les déranger. Une musique douce peut être parfois la bienvenue...

Les animaux ne sont pas les amis de tous

Même si vos animaux préférés sont dociles, gardez à l'esprit que certaines personnes ne les apprécient pas. Autant que possible, éloignez les animaux pour la visite.

Les goûts et les couleurs ne se discutent pas

Laissez à votre agent le soin de répondre aux objections qu'on pourrait soulever.

Ne précipitez rien !

N'essayez pas d'intéresser le client à acheter meubles ou tapis avant qu'il ait décidé d'acheter la maison. Vous pourriez compromettre la transaction. Il est important d'attendre le moment approprié.

Ne négociez pas avec l'acheteur

Il est tentant de discuter avec l'acheteur du prix de vente ou de la prise de possession, mais il est plus sage de laisser votre agent s'en occuper. Il est qualifié pour négocier rapidement, en tenant compte de vos intérêts.