



20 conseils pratiques pour faciliter la vente de votre maison

1. LA première impression

Souvenez-vous que la première impression des visiteurs est l'entrée principale de la maison. Assurez-vous que tout soit propre et accueillant. Votre gazon et l'aménagement paysager doivent être entretenus régulièrement. Assurez-vous que les feuilles mortes et les déchets n'apparaissent pas dans la cour arrière. S'il a neigé, assurez-vous de bien nettoyer et d'enlever toute trace de neige et de glace dans les escaliers et l'entrée.

2. Les meilleures conditions possibles

Afin d'éviter d'avoir à décrire ce que pourrait avoir l'air votre maison, assurez-vous d'effectuer quelques retouches de peinture, de remplacer le papier peint endommagé, de réparer les fissures apparentes et de réparer les carreaux brisés, avant les visites des futurs acheteurs.

3. Les mauvaises odeurs

Aérez votre maison au maximum avant une visite, afin d'éliminer les odeurs de cuisson, de déchets, de produits nettoyants ou autres odeurs inconfortables. Tout particulièrement important pour les maisons dont les propriétaires sont fumeurs.

4. Aucune fuite d'eau

Un robinet qui fuit nuit à l'entretien d'une plomberie défectueuse. Effectuez la réparation : ne laissez pas le doute s'installer dans l'esprit du visiteur.

5. Tous les détails sont importants

Prenez le temps de bien vérifier le fonctionnement de toutes les portes, tiroirs, fenêtres coulissantes et à battants. Réglez les ajustements, votre maison prendra de la valeur.

6. La sécurité avant tout

Assurez-vous que les descentes d'escaliers soient dégagées et que tout soit en ordre. Les visiteurs voudront voir les moindres recoins...en toute sécurité. Il faut à tout prix éviter les accidents et maximiser le déroulement de la visite. Une vente est en cours !

7. De haut en bas

Mettez en valeur le grenier, éclairez le sous-sol et les autres espaces de rangement. Une couche de peinture dans le sous-sol peut faire toute la différence.

8. Des armoires bien rangées

C'est l'occasion de faire le ménage des armoires et de démontrer aux visiteurs qu'ils disposeront de bons espaces de rangement.

9. Les salles de bain : un élément parfois décisionnel pour le visiteur

Ces pièces doivent être étincelantes de propreté : robinetterie nettoyée, fissures et marques de calfeutrage réparées, serviettes et lingerie toujours propres.

10. Épurez, rangez et dépersonnalisez

Il est important de donner l'occasion aux visiteurs de se projeter dans votre maison, comme si c'était la leur. Rangez vos souvenirs et vos photos de famille. Enlevez les meubles et objets inutiles. Gardez les chambres à coucher éclairées et propres et utilisez des couvre-lits attrayants. Nettoyez les stores et les rideaux.



11. Éclairage et luminosité, un élément clé

Une maison bien éclairée est une marque de bienvenue. Si les visiteurs viennent en soirée, laissez toutes les lumières extérieures et intérieures allumées, remplacez les ampoules, s'il y a lieu. Ouvrez les stores et les rideaux : le visiteur pourra constater la luminosité de votre maison. Démontrez que votre maison est chaleureuse et accueillante.

12. Trop de monde

Évitez si possible d'être présent ou d'être trop nombreux lors d'une visite. Les futurs acheteurs auront l'impression de déranger votre vie familiale et auront tendance à écourter leur visite, en manquant peut-être certains éléments importants de votre maison.

13. Musique et ambiance

Vos goûts ne sont pas nécessaires ceux du visiteur. Prenez soin de réduire le volume de vos appareils et de fermer votre téléviseur. Laissez votre courtier discuter avec son client en toute tranquillité : vous serez surpris des résultats.

14. Gare au chien

Les animaux sont les meilleurs amis de l'homme mais certaines personnes sont craintives et ne peuvent supporter leur présence. Tenez-les à distance.

15. Laissez parler votre courtier

Soyez accueillant et attentif, sans faire le travail de votre courtier. Le client est là pour visiter et non pas pour faire la conversation.

16. La plus belle maison du secteur

C'est sûrement vrai...mais laissez le visiteur le découvrir. N'insistez pas sur l'occasion unique qui se présente à lui. Si le visiteur vous fait remarquer certains défauts ou émet une remarque désobligeante, soyez à l'écoute et gardez vos commentaires pour plus tard. Votre courtier se chargera d'intervenir et d'en discuter ensuite avec vous.

17. La discrétion est toujours de mise

Bien que l'occasion se présente, n'offrez pas sur le champ de vendre vos meubles et vos accessoires au visiteur. Restez discret et détendu : votre courtier connaît son métier et il interviendra au moment opportun.

18. Réussir la vente

Votre courtier connaît les besoins et les désirs des visiteurs. Il pourra insister mieux que vous sur certains avantages qu'offre votre maison. Si vous avez des questions sur la démarche ou le processus de visite, vous pourrez en reparler lors du suivi avec votre courtier.

19. Des négociations efficaces

Laissez votre courtier le soin d'entamer les discussions du prix de vente, des conditions de paiement, de la date de prise de possession avec le visiteur. Votre courtier est un professionnel et il saura mener à bien les négociations et ceci à votre avantage.

20. Faites-nous confiance

Votre courtier est à votre disposition en tout temps. Avant de prendre des décisions importantes relatives à la vente de votre maison, consultez-le. Il possède une vaste expérience et est toujours à votre service.