

LES 20 CONSEILS iad

Pour améliorer la vente de vos biens !



iad
iad

ÇA FAIT DU BIEN À L'IMMOBILIER

**Ne laissez  pas de place
au hasard !**



La première impression est toujours la bonne !

Souvent **la première impression est décisive**, c'est pourquoi il est important de toujours soigner l'entrée principale de la maison ou de la résidence. Soyez vigilant quant à l'état et à la propreté des espaces pour donner envie à l'acheteur d'aller plus loin dès le début de la visite.



« Prudence est mère de sûreté »

Il est primordial d'assurer la sécurité de vos potentiels acheteurs en vérifiant que les espaces soient dégagés et rangés, et ainsi éviter tout accident potentiel pendant la visite.



Pensez à optimiser tous les espaces.

Il y a souvent des pièces oubliées comme le sous-sol, le grenier ou des espaces de rangement qui ne sont pas valorisées. Au contraire, n'hésitez pas à les mettre en avant en vous munissant d'un pinceau ou en les éclairant, par exemple. Ce ne sera que des arguments en plus en votre faveur ;-).



Évitez les animaux en liberté.

Même s'ils peuvent être adorables, les animaux de compagnie peuvent pourtant déclencher des allergies ou encore déstabiliser et mettre mal à l'aise certaines personnes. Essayez donc de les tenir à distance pendant les visites pour que l'expérience reste un moment agréable pour le potentiel acheteur.



Faites simple !

Il est nécessaire que l'acheteur se sente à l'aise et réussisse à se projeter lors des visites. Privilégiez donc une décoration simple et harmonieuse, des pièces bien aérées et propres. Ainsi, il aura l'impression de n'avoir plus qu'à poser ses bagages ;-).



Ne confondez pas visites et réunions familiales/amicales.

Toujours dans l'idée que votre potentiel acheteur vive une expérience positive, évitez de recevoir en parallèle vos proches. Cela peut donner l'impression aux visiteurs qu'ils dérangent et ainsi les pousser à négliger la visite de votre bien.





Rien ne vaut la lumière du jour !

Pour mettre en avant le charme de votre bien, n'hésitez pas à faire rentrer le soleil en relevant les stores et ainsi montrer que votre bien est accueillant et qu'on s'y sent bien.



Aménagez un moment dédié à vos visites.

Il est important d'éliminer tout élément qui pourrait distraire votre conseiller⁽¹⁾ et votre potentiel acheteur pendant leur rendez-vous, comme les volumes sonores trop forts par exemple. Leur permettre de rester concentrés et d'échanger calmement sont des conditions importantes pour obtenir de meilleurs résultats possibles.



Le diable se cache dans les détails.

Soyez minutieux et ne négligez pas le plus petit détail pour mettre en avant votre bien et le montrer sous son meilleur jour : vérifiez donc le bon fonctionnement des tiroirs, le fait que telle porte ne grince pas ou encore la propreté des tapis, par exemple.

10



Être présent mais pas intrusif lors des visites !

Le conseiller⁽¹⁾ immobilier est là pour accompagner vos visiteurs. Être accueillant et attentif est important, mais faites attention à ne pas distraire les acheteurs potentiels afin qu'ils restent concentrés sur votre bien et ses avantages.



Ne négligez pas la plomberie.

Pour ne pas décourager vos futurs acheteurs, il est important de ne pas laisser traîner un problème de plomberie comme un robinet qui fuit. Ça ne donne pas une image positive de l'état général de votre bien et peut diminuer l'intérêt de votre visiteur.



Toute remarque est bonne à prendre.

Soyez à l'écoute des commentaires que vos visiteurs pourraient faire sur votre bien. Qu'ils soient positifs ou négatifs, c'est une bonne chose que le visiteur se fasse son avis par lui-même. Votre conseiller⁽¹⁾ immobilier se chargera d'intervenir au besoin.



Vos salles d'eau sont importantes.

Les salles de bains et cuisine sont souvent importantes dans la décision de vos acheteurs. Privilégiez donc ces pièces en les nettoyant de fond en comble, qu'elles rutilent et ne soient pas trop chargées pour être bien mises en avant.



L'éclairage comme outil de mise en valeur.

Si vos visites se déroulent en fin de journée, avec la nuit tombante, n'hésitez pas à laisser allumer toutes les lumières, qu'elles soient intérieures ou extérieures. Ça donnera une impression chaleureuse et accueillante à votre bien. Remplacez les ampoules au besoin pour un effet réussi garanti !



Soyez discret !

Une bonne visite se prépare. N'attendez pas que vos visiteurs soient présents pour poser vos questions à votre conseiller⁽¹⁾ immobilier. Il est préférable de dédier la visite aux potentiels acheteurs et de laisser votre conseiller⁽¹⁾ leur présenter le bien sous son meilleur jour ;-).





Profitez de l'expérience de votre conseiller⁽¹⁾.

Votre conseiller⁽¹⁾ immobilier est là pour vous aider, vous conseiller et vous accompagner dans la prise de décision quant à la vente de votre bien. Reposez-vous sur son expérience et son expertise du métier pour prendre une décision éclairée en fonction de vos besoins.



N'hésitez pas les coups de neufs !

Pour redonner une seconde jeunesse à votre bien, vous pouvez faire quelques retouches de peinture, de papier peint, de fissures ou encore de carrelage. L'avantage, en plus de soigner les détails, est que ça peut être l'occasion de donner un coup de modernité à votre bien ;-).



L'art du rangement.

N'hésitez plus à mettre en pratique les techniques de Marie Kondo, pour ne citer qu'elle ! Mettez de l'ordre dans les armoires, les placards et prouvez à vos visiteurs comme votre intérieur est pratique et fonctionnel !





« La patience est une vertu »

Si vous souhaitez vendre une partie de vos meubles et accessoires à l'un de vos visiteurs, il est préférable d'en parler avec votre conseiller⁽¹⁾ avant la visite pour l'informer de votre souhait. Faites-lui confiance, il amènera le sujet aux visiteurs au moment le plus approprié !



Mettez toutes les chances de votre côté, reposez-vous sur votre conseiller⁽¹⁾ !

Profitez de l'expertise de votre conseiller⁽¹⁾ immobilier ! Ce dernier est un professionnel et se chargera de négocier au mieux avec le visiteur au sujet du prix de vente, des conditions de paiement et de la date de prise de possession de votre bien.

**Concrétisons
ensemble 
votre projet
immobilier !**