

21 CONSEILS PRATIQUES POUR LA VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ

La première impression

La première impression des visiteurs est cruciale. Souvent, tout se joue dès que les acheteurs aperçoivent l'entrée principale de la maison. Assurez-vous que tout soit propre et repeint, s'il y a lieu. Votre gazon et l'aménagement paysager doivent être entretenus régulièrement et assurez-vous que les feuilles mortes et les déchets n'apparaissent pas dans la cour arrière. S'il a neigé, bien nettoyer et enlever toute trace de glace dans les escaliers et l'entrée.

Présentez la maison telle qu'elle est

Afin d'éviter d'expliquer ce que pourrait avoir l'air votre maison, assurez-vous d'effectuer quelques retouches de peinture, remplacer le papier peint endommagé, réparer les fissures apparentes et réparer les carreaux brisés lorsque nécessaire.

Laissez pénétrer les rayons du soleil

Ouvrez les stores et les rideaux. Le visiteur pourra constater comment votre maison est bien éclairée et gaie.

Des robinetteries sans fuite

Un robinet qui fuit est nuisible à l'apparence d'un bain ou d'un évier et laisse entrevoir une plomberie défectueuse.

Les moindres détails sont importants

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

La sécurité avant tout

Assurez-vous que les descentes d'escaliers soient dégagées et que tout soit à l'ordre car les visiteurs voudront voir les moindres recoins et ce, en toute sécurité. Il faut éviter tout accident et ne pas nuire au bon déroulement de la visite.

De haut en bas

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

Privilégier la simplicité

Des pièces bien aérées, propres et harmonieuses mettront le client à l'aise et amélioreront son expérience de visiteur. Retirez les meubles inutiles et utilisez des articles aux couleurs attrayantes.

Maximisez les espaces de rangement

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

Gare aux animaux

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

Les salles de bain et les cuisines influencent la décision de l'acheteur

Ces pièces doivent être étincelantes de propreté, la robinetterie nettoyée, les fissures et les manques de calfeutrage réparés, les serviettes et la lingerie toujours propres, les produits personnels bien rangés. Libérez les comptoirs. Tout doit briller de propreté.

Les chambres à coucher accueillantes

Gardez ces pièces éclairées et propres, enlevez les meubles inutiles, utilisez des couvre-lits attrayants et aux couleurs harmonieuses et nettoyez les stores et rideaux.

L'éclairage, un élément clé

Une maison bien éclairée est marque de bienvenue. Si les visiteurs viennent en soirée, laissez toutes les lumières extérieures et intérieures allumées et remplacez les ampoules s'il y a lieu.

Trop de monde

Évitez qu'il y ait trop de personnes chez vous lors d'une visite, les acheteurs auraient l'impression de déranger votre vie familiale et auraient tendance à écourter leur visite et parfois manquer certains éléments importants de votre maison.

La musique douce

Votre musique n'est pas nécessairement au goût du visiteur, prenez soin de baisser le volume de vos appareils et de fermer le téléviseur. Laissez votre courtier discuter avec son client en toute quiétude, vous serez surpris des résultats.

Laissez parler le courtier

Soyez accueillant et attentif mais ne faites pas le travail du courtier. Le client est là pour visiter et non pour converser.

La plus belle maison du secteur

C'est peut-être vrai, mais laissez le visiteur le découvrir ! Ne lui parlez pas de l'occasion unique qui se présente à lui. Si le visiteur vous fait remarquer certains défauts ou émet une remarque désobligeante, soyez attentif et gardez vos commentaires, le courtier se chargera d'intervenir.

La discrétion est toujours de mise

Soyez accueillant et attentif, mais ne faites pas le travail du courtier. Le client est là pour visiter et non pour converser.

Évitez de faire échouer une vente

Bien que l'occasion peut se présenter, n'offrez pas sur le champ de vendre vos meubles et accessoires au visiteur. Restez calme et détendu. Votre courtier est au courant et saura intervenir au bon moment.

Les négociations

Laissez à votre agent le soin d'entamer les discussions avec le visiteur, concernant le prix de vente, les conditions de paiement et la date d'occupation des lieux. Votre agent est un professionnel qui saura mener à bien les négociations, et ce, toujours à votre avantage.

Faites confiance

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