

METTEZ TOUTES LES CHANCES DE VOTRE CÔTÉ !

1 - FAIRE BONNE IMPRESSION

La première impression des visiteurs est cruciale. Souvent, tout se joue dès qu'ils aperçoivent l'entrée principale de la maison ou de la résidence. Assurez-vous que tout est propre et en bon état, y compris la pelouse et l'aménagement paysager. Retirez les feuilles mortes et dissimulez les déchets.

2 - RENFORCER LA SÉCURITÉ

Tout accident est à éviter : des escaliers dégagés et des pièces ordonnées contribueront au bon déroulement des visites.

3 - VALORISER SOUS-SOL ET GRENIER

Le grenier, le sous-sol et les autres espaces de rangement ne doivent surtout pas être négligés. **Éclairer le tout** et n'hésitez pas à appliquer une couche de peinture si nécessaire.

4 - ÉLOIGNER LES ANIMAUX

Les animaux sont les meilleurs amis de l'homme. Néanmoins, **tenez-les à distance** : certaines personnes les redoutent ou y sont allergiques; elles risquent d'écourter leur visite en leur présence.

5 - 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. Mettez en valeur votre mobilier, et optez pour une décoration plutôt tendance.

6 - ÉVITER L'ACHALANDAGE

Les réunions familiales ou entre amis peuvent donner aux acheteurs l'impression qu'ils vous dérangent. De la sorte, ils peuvent être portés à écourter leur visite ou à négliger des aspects importants de votre maison.

7 - ACCUEILLIR LE SOLEIL

La lumière du jour optimise le charme d'une maison. Relevez les stores et tirez les rideaux; le visiteur pourra ainsi constater combien votre maison est bien éclairée et accueillante.

8 - ÉLIMINER TOUTE SOURCE DE DISTRACTION

Votre négociateur immobilier et l'acheteur potentiel doivent pouvoir discuter calmement si vous souhaitez obtenir les meilleurs résultats possibles. **Abaissez le volume de vos appareils et éteignez le téléviseur.**

9 - ÊTRE MINUTIEUX

Ce sont les plus fins détails qui témoignent de l'aspect général d'une propriété. Prenez le temps de bien vérifier le fonctionnement des portes, tiroirs et fenêtres.

10 - RÉPARER LES FUITES D'EAU

Un robinet qui fuit altère l'apparence d'un bain ou d'un évier et trahit une plomberie défectueuse, ce qui risque de décourager certains acheteurs.

11 - LAISSER LIBRE-COURS AUX VISITES

Soyez accueillant et attentif, mais évitez de distraire les visiteurs, qui sont des acheteurs potentiels. Votre négociateur immobilier se chargera de diriger la visite.

12 - ÊTRE ATTENTIF AUX COMMENTAIRES

Vous croyez que votre maison est la plus belle du secteur ? Laissez le visiteur le découvrir par lui-même. S'il émet des commentaires, mêmes négatifs, soyez à l'écoute; le négociateur se chargera d'intervenir.

13 - PRIVILÉGIER SALLE DE BAINS ET CUISINE

Ces pièces influencent grandement la décision de l'acheteur. Nettoyez la robinetterie, calfeutrez les fissures, lavez les serviettes et la lingerie, libérez les comptoirs. Tout doit briller de propreté !

14 - BIEN ÉCLAIRER

Lors des visites en soirée, **laissez toutes les lumières extérieures et intérieures allumées**, et remplacez les ampoules au besoin. Votre maison ou votre appartement paraîtra plus chaleureux et accueillant.

15 - DEMEURER DISCRET

Votre négociateur immobilier connaît les besoins et désirs des visiteurs; il saura leur présenter tous les avantages qu'offre votre maison. **Si vous désirez lui poser certaines questions, évitez de le faire pendant les visites.**

16. Les diagnostics immobiliers sont obligatoires !

Ils sont à faire réaliser dès la rédaction de l'annonce.

Ils représentent le « carnet de santé » de votre bien immobilier.

17 - FAIRE QUELQUES RETOUCHES

Retouche peinture, Remplacement des papiers peints endommagés, Réparation des fissures apparentes et des carreaux brisés donneront à votre maison un aspect nouveau.

18 - RANGER LES ARMOIRES

Vous gagnez à mettre de l'ordre dans les armoires : les acheteurs potentiels recherchent des espaces de rangement vastes et fonctionnels.

19. Vérifier le financement

A l'heure actuelle, 30 % des transactions immobilières n'aboutissent pas en raison d'un refus de prêt.

Votre négociateur vérifiera, le financement en amont de la visite.

20 - PROFITER DE L'EXPERTISE DE VOTRE NEGOCIATEUR

Celui-ci négociera avec le visiteur le prix de vente, les conditions de paiement et la date de prise de possession. **Il s'agit d'un professionnel; il saura mener à bien les négociations, et ceci toujours dans l'intérêt des parties.**