

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 repeint s'il y a lieu. Votre gazon et l'aménagement paysager doivent être entretenus régulièrement et faite en sorte 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.

2. Vous montrez la situation actuelle

Afin d'éviter les explications et 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, de réparer les carreaux brisés et de tenir la maison toujours accueillante.

3. Laisser pénétrer les rayons de soleil

Ouvrez les stores et les rideaux, les visiteurs pourront constater à quel point votre maison est bien éclairée et gaie.

4. Réparez les fuites d'eau

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

5. Les moindres détails sont importants

Prenez le temps de bien vérifier le fonctionnement de toutes les portes, tiroirs, fenêtres coulissantes et à battants. Procédez à tous ces ajustements, votre maison sera mise en valeur.

6. La sécurité avant tout

Assurez-vous que les descentes d'escaliers soient dégagées et que tout est à l'ordre, car les visiteurs voudront voir les moindres recoins et ceci en toute sécurité. Il faut éviter tout accident et ne pas nuire au bon 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 du ménage dans les armoires et de démontrer aux visiteurs qu'ils disposeront de bons espaces de rangement.

9. Les salles de bain influencent la décision des acheteurs

Ces pièces doivent être étincelantes de propreté, la robinetterie nettoyée. Les fissures et les manques de calfeutrages réparés, les serviettes et la lingerie toujours propre.

10. Les chambres à coucher accueillantes

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

11. L'éclairage, 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. La maison sera plus chaleureuse et accueillante.

12. Trop de monde

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

13. La musique douce

Votre musique n'est pas nécessairement celle du visiteur. Prenez soin de baisser le volume de vos appareils et de fermer le téléviseur. Laissez le courtier discuter avec son client en toute quiétude, 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 pas supporter leur présence. Tenez les à distance.

15. Laissez parler le courtier

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

16. La plus belle du secteur

C'est peut-être vrai, mais laissez le visiteur le découvrir! Si le visiteur vous fait remarquer certains défauts ou émet une remarque désobligeante, soyez attentif et garder vos commentaires pour vous. Le courtier se chargera d'intervenir.

17. La discrétion est toujours de mise

Le courtier connaît les besoins et les désirs des visiteurs. Il saura leurs présenter tous les avantages qu'offre votre maison.

18. Ne faites pas échouer une vente

Bien que l'occasion se présente, n'offrez pas sur le champ de vendre vos meubles et accessoires au visiteur. Le courtier mis au courant de vos intentions, interviendra au moment approprié.

19. Les négociations

Laissez-moi le soin d'entamer les discussions du prix de vente, des conditions de paiement, de la date de prise de possession avec le visiteur. Je suis un professionnel et je saurai mener à bien les négociations et ceci, toujours à votre avantage.

20. Faites confiance

Je suis à votre disposition en tout temps. Avant de prendre des décisions importantes relatives à la vente de votre maison, consultez-moi, je possède une vaste expérience et est toujours à votre service.