

LE PARCOURS DU VENDEUR

Vendre seul peut être un jeu dangereux, car il y a de nombreux aspects à prendre en compte et vous n'avez peut-être pas les données nécessaires ou le temps de vous informer correctement.

Voici les conseils que nous vous recommandons de suivre pour vendre rapidement et au meilleur prix:

1. Il existe de nombreuses agences immobilières. Pour savoir à laquelle s'adresser, il est toujours préférable d'obtenir des recommandations de personnes ayant eu une bonne expérience avec un professionnel.
2. N'hésitez pas à faire plusieurs entretiens pour pouvoir comparer les services offerts, avant de choisir le bon agent immobilier qui vous convient (un seul suffit!) pour commercialiser votre maison et représenter vos intérêts tout au long du processus de vente.
3. Ne tombez pas dans le piège d'engager plusieurs agences. Car en faisant circuler la maison sur de nombreux sites et portails différents, elle pourrait se retrouver plusieurs fois sur le même site, avec des photos et des informations différentes! Cela n'ajoute donc aucune plus-value, bien au contraire, puisque cela peut déconcerter les acheteurs potentiels!
4. Le professionnel que vous choisirez devra faire une analyse comparative du marché pour vous aider à évaluer le prix juste de votre maison. Un prix réaliste vous aidera à vendre plus rapidement et au mieux.
5. Laissez-vous conseiller, posez des questions, dissipez vos doutes. C'est la seule façon de créer un lien primordial avec votre agent. Partagez avec lui vos attentes actuelles et laissez-le vous conseiller sur la stratégie de prix la plus appropriée pour vos projets futurs.
6. Demandez à votre agent immobilier de vous expliquer le plan marketing pour vendre votre maison, en d'autres termes: ce qu'il/elle va faire pour mériter votre confiance. N'oubliez pas, vous formez une équipe qui a le même objectif!
7. Décidez avec votre agent des améliorations à apporter: dégâts à réparer, salles de bains et cuisine à moderniser, bon éclairage, peinture... Il est prouvé que l'acheteur apprécie une maison impeccable et bien présentée.
8. Préparez votre maison pour être montrée. N'oubliez pas : La règle principale de la mise en scène est de "neutraliser" l'environnement: ranger, enlever les photographies personnelles, les objets décoratifs en excès et les effets personnels dans les salles de bains. L'acheteur doit trouver la maison accueillante, attrayante et pouvoir s'y projeter dès qu'il y entre.

9. Lors des visites, nous vous recommandons de quitter la propriété. Les acheteurs potentiels se sentiront plus à l'aise pour se promener à leur guise et parler librement de la propriété avec votre agent immobilier.
10. Vous avez encore des doutes quant à l'embauche d'un seul professionnel? L'ensemble du processus est incontestablement plus efficace si vous faites confiance à une agence et que vous la laissez vous conseiller. Ce n'est qu'ainsi que votre maison peut être mise sur le marché de manière efficace et professionnelle, pour obtenir une vente rapide et agréable.

Contactez-nous afin que nous puissions vous informer en détail. PARLONS-EN!