

Comment préparer votre maison pour la vente ?

Comme nous l'avons déjà dit, la présentation est fondamentale dans la vente d'une maison et permettra de vendre le plus rapidement possible et au meilleur prix.

Voici les conseils que nous vous donnons pour tirer le meilleur parti de votre maison:

RÉPARER : Tous les défauts aux murs, plafonds et sols de la maison. Assurez-vous que tous les interrupteurs fonctionnent, que le mécanisme des volets soit graissé, que les robinets ne fuient pas. Chaque expérience négative due à un dysfonctionnement de certains équipements de la maison, devient une forte pénalité dans le prix offert par l'acheteur.

AMÉLIORER: Avec peu d'investissement, vous pouvez apporter des changements qui amélioreront grandement l'image de votre maison. Voici quelques actions que nous recommandons : 1) Peindre la maison (si vous ne l'avez pas fait depuis longtemps) en utilisant des tons blancs ou gris très clairs qui ajouteront de la luminosité et augmenteront la perception de la taille des pièces. 2) Remplacer les anciens luminaires ou les luminaires obsolètes par de nouveaux. 3) Remplacer les vieux robinets par des robinets neufs et contemporains.

ILLUMINER: Vous devez vous assurer que toutes les ampoules de la maison fonctionnent. Bien choisir ses ampoules (intensité, couleur) permet d'accentuer l'atmosphère chaude et accueillante d'un lieu. Il peut également être utile d'ajouter quelques lampes pour multiplier les sources de lumière ambiante dans des endroits spécifiques de la maison (lampes de table, de sol ou sur pied).

NETTOYER (à fond) : jusqu'au dernier coin de la maison. Derrière le réfrigérateur, les joints du marbre de la cuisine, sur les étagères les plus inaccessibles, les rails des fenêtres coulissantes, la hotte aspirante, les plinthes. Vous savez...

RANGER (à fond) : Souvent, les visiteurs veulent savoir si l'espace de rangement est suffisant pour leurs besoins et nous demandent d'ouvrir les armoires. Le fait de disposer de l'intérieur des placards (penderies, cuisine, salles de bain) et des étagères en ordre permet d'optimiser l'expérience du visiteur.

SALLES DE BAINS: En plus de s'assurer que tous les robinets et mécanismes sont en parfait état de fonctionnement, nous recommandons : 1) de remplacer le rideau de douche par un nouveau ou de le remplacer par une paroi de douche. 2) de retirer de la vue tous les produits de beauté, peignes, brosses, brosses à dents et tout autre produit lié à l'hygiène personnelle. 3) Fermez le couvercle des toilettes !

CUISINE: 1) La cuisine doit toujours être exempte de déchets et d'appareils électroménagers qui envahissent le plan de travail. 2) Assurez-vous que toutes les armoires s'ouvrent et se ferment parfaitement. 3) Retirez les photos, les dessins, les aimants et les notes d'école de la porte du réfrigérateur.

ODEURS: Il y a des odeurs qui sont toujours agréables (une pièce fraîchement ventilée, des fleurs naturelles, des bougies parfumées, de l'encens ou du désodorisant, du café fraîchement infusé...), et d'autres qui peuvent être envahissantes ou excessivement personnelles (animaux domestiques, aliments fraîchement cuits, espace non ventilé tel qu'une chambre où quelqu'un vient de dormir...). Il est essentiel, puisque les odeurs (bonnes ou mauvaises) sont extrêmement évocatrices, qu'avant les visites, des mesures appropriées soient prises pour créer un environnement agréable à l'odorat.

MISE EN SCÈNE:, Enlevez les objets superflus et les objets trop personnels (photos de famille, bricolages d'enfants, souvenirs...), videz les surfaces horizontales (étagères, tables, commodes) de ces petits objets et souvenirs qui souvent encombrant tout. Débarrassez-vous de ce vieux fauteuil que vous aimez mais qui a l'air affreux, mettez des fleurs naturelles... Bref, faites en sorte que votre maison soit la plus attrayante possible **POUR LES AUTRES.**

N'oubliez pas : Dès qu'un bien est mis sur le marché, il devient un PRODUIT et doit être traité comme tel, pour obtenir le meilleur effet.

En suivant nos conseils, votre propriété se vendra plus rapidement et à un meilleur prix.