

Vincent Roselli FRI (fellow en immobilier)



Pour vendre rapidement, faites bonne impression!

Lorsque vient le temps de vendre votre propriété, vous n'avez qu'une seule chance de faire bonne impression.

L'extérieur

La façon dont votre propriété est perçue de l'extérieur est très primordiale. Un extérieur attrayant encourage l'acheteur à visiter l'intérieur. Votre parterre doit être soigné et, en hiver, gardez des photos à portée de main pour aider le visiteur à visualiser l'apparence de la cour en été. La propreté est essentielle : une entrée dégagée et des fenêtres propres feront également toute la différence.

L'intérieur

A l'intérieur, la clé est la propreté. Faites le grand ménage et débarrassez-vous des objets inutiles. Enlevez les vieux meubles qui obstruent les passages ou encombrant les pièces. Dégagez l'espace afin que les visiteurs ne se sentent pas à l'étroit.

La peinture a-t-elle besoin d'être rafraîchie? Une propriété fraîchement repeinte se vend souvent plus cher. Sachez aussi que les couleurs foncées ne favorisent pas la vente. Optez plutôt pour des tons clairs et lumineux. L'état des tapis peut également être un facteur déterminant. A défaut de les remplacer, nettoyez-les pour leur donner un coup de jeunesse.

La cuisine et la salle de bains doivent être immaculées. Prenez le temps de nettoyer les appareils ménagers et la robinetterie, de même que la baignoire, la toilette et le lavabo. Dégagez les comptoirs et ne laissez pas de vaisselle dans le lavabo ou de serviettes sur le bord de la baignoire. Laissez entrevoir à l'acheteur toutes les possibilités de rangement.

Partout dans la maison, réparez les robinets qui coulent, les poignées défectueuses, les tiroirs ou portes d'armoires qui ferment mal, etc. Remplacez les ampoules brûlées et les plaques électriques jaunies. La plupart de ces petites réparations sont relativement peu coûteuses et influenceront positivement l'acheteur.

Créez une atmosphère

Il est essentiel que votre maison soit bien éclairée. Ouvrez les rideaux le jour et allumez les lampes le soir. Au besoin, ajoutez des lampes dans les coins sombres. Veillez à ce que la maison soit bien aérée. Ne repoussez pas l'acheteur avec des odeurs trop fortes, comme celles de l'encens ou de mets épicés.

Lors de la visite de l'acheteur, soyez discret et laissez votre courtier seul avec le client. Il lui sera plus facile de mettre en valeur votre maison et le client se sentira plus libre de livrer ses commentaires.

(Source site OACIQ)

www.vincentroselli.com
vincent.roselli@videotron.ca
819-566-3334. télécopieur:819-864-0190