



## PAR ÉRIC KELLY

### 20 conseils pour mieux vendre votre propriété

Rendez votre résidence accueillante pour les visiteurs avant la visite d'un acheteur éventuel.

- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10**  
**11 12 13 14 15 16 17 18 19 20**

#### **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. Assurez-vous 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 sur 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** LAISSEZ PÉNÉTRER LES RAYONS DU SOLEIL...

Ouvrez les stores et les rideaux, le visiteur pourra constater comment votre maison est bien éclairée et gaie.

#### **4** RÉPAREZ LES FUITES D'EAU...

Un robinet qui fuit altère 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. Réglez tous ces ajustements, votre maison prendra de la valeur.

#### **6** LA SÉCURITÉ AVANT TOUT...

Assurez-vous que les descentes d'escaliers soient dégagées et que tout soit à l'ordre, car les visiteurs voudront voir les moindres recoins 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 le ménage des armoires et montrer aux visiteurs qu'ils disposeront de bons espaces de rangement.

## **9** LES SALLES DE BAIN INFLUENCENT LA DÉCISION DE L'ACHETEUR...

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

## **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 bien nettoyés .

## **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 chaleureuse et accueillante .

## **12** TROP DE MONDE...

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

## **13** DE 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 votre agent RE/MAX 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 supporter leur présence, alors tenez-les à distance.

## **15** LAISSEZ PARLER L'AGENT RE/MAX®...

Soyez accueillants et attentifs mais ne faites pas le travail de l'agent. Le client est là pour visiter et non pour converser.



## **16** LA PLUS BELLE MAISON DU SECTEUR...

C'est peut-être vrai mais laissez le visiteur le découvrir. Ne lui parlez pas de l'occasion unique qui se présente à lui. Si le visiteur vous fait remarquer certains défauts ou émet une remarque désobligeante, soyez attentif et gardez vos commentaires, l'agent RE/MAX se chargera d'intervenir.

## **17** LA DISCRÉTION EST TOUJOURS DE MISE...

Votre agent RE/MAX connaît les besoins et les désirs des visiteurs, il pourra mieux que vous insister sur certains avantages qu'offre votre maison. Si vous avez des questions, attendez, il vous téléphonera.

## **18** NE FAITES PAS ÉCHOUER UNE VENTE...

Bien que l'occasion se présente, n'offrez pas immédiatement de vendre vos meubles et accessoires aux visiteurs, restez calme et détendu, votre agent RE/MAX est au courant et interviendra au bon moment.

## **19** LES NÉGOCIATIONS...

Laissez à votre agent RE/MAX le soin d'entamer les discussions du prix de vente, les conditions de paiement et la date de prise de possession avec le visiteur. Votre agent RE/MAX est un professionnel et il saura mener à bien les négociations, ceci toujours à votre avantage.

## **20** FAITES CONFIANCE...

Votre agent RE/MAX est à votre disposition en tout temps. Avant de prendre des décisions importantes relatives à la vente de votre maison, consultez-le. Il possède une vaste expérience et est toujours à votre service.

**RE/MAX** D'Abord inc