



Chambre immobilière de l'Outaouais inc.

La mise en valeur

DE VOTRE MAISON



EST INDISPENSABLE POUR ÉVEILLER L'INTÉRÊT DE L'ACHETEUR

QUE VOTRE MAISON AIT UN AIR ACCUEILLANT POUR LE CLIENT QUI LA VISITE

Voici 20 conseils pratiques qui permettront à votre courtier de présenter votre propriété sous son meilleur aspect.

Un nombre important de ces conseils conviendront parfaitement à votre maison. Veuillez les lire au complet.

SOYEZ PRÊTS POUR L'INSPECTION

1. **C'est la première impression qui compte.** Un extérieur attrayant engage l'acheteur à visiter l'intérieur. Ayez une pelouse soignée, des plate bandes bien entretenues et une cour libre de tous déchets. En hiver, enlevez la neige et la glace sur les trottoirs et galeries.
2. **Faites le ménage de votre maison — un pas vers la vente.** Des murs défraîchis et des boiseries endommagées diminuent l'intérêt de l'acheteur. Ne tentez pas de démontrer au prospect ce dont la maison pourrait avoir l'air — montrez-le lui en faisant vous-même le ménage. Une vente plus rapide et à meilleur prix en résultera.
3. **La propreté est essentielle.** Des fenêtres propres et claires et des murs immaculés faciliteront la vente.
4. **Réparez les robinets.** L'eau qui s'échappe d'un robinet en mauvais état tache l'émail et révèle un défaut de tuyauterie.
5. **Une journée consacrée au menuisier.** Le prospect aura tôt fait de remarquer les poignées de portes mal assujetties, les portes d'armoires qui gondolent et ainsi de suite. Voyez à ce qu'elles soient réparées.
6. **De la cave au grenier.** Le grenier et le sous-sol ont aussi leur importance. Enlevez-y tous les objets inutiles qui s'y sont accumulés. Mettez en valeur les facilités d'entreposage.
7. **Surveillez les escaliers.** Des escaliers encombrés sont dangereux. Sans compter qu'ils n'ont rien de bien attrayant et qu'ils impressionnent mal l'acheteur.
8. **L'illusion des armoires.** Des vêtements bien rangés ainsi que des chaussures, des chapeaux et autres articles bien placés dans les armoires seront une preuve de commodité et de confort.
9. **Pour la cliente c'est la cuisine qui importe.** Des rideaux coquets s'harmonisant avec le plancher et les dessus de comptoirs plairont à la *maîtresse de maison*.
10. **Vérifiez deux fois votre chambre de bain.** Une chambre de bain propre et claire facilite la vente de la propriété dans bien des cas.

11. **Pour les heures de repos.** Les chambres à coucher ont toujours une importance capitale. Qu'elles soient bien aménagées.
12. **Éclairiez généreusement.** Une illumination généreuse est toujours accueillante. Lorsqu'un acheteur se présente le soir, faites de la lumière partout dans la maison.

L'INSPECTION:

13. **Ne gênez pas l'acheteur.** Évitez qu'il y ait trop de monde lorsque se présente un acheteur. Autrement, il aura l'impression de vous déranger et abrégera sa tournée d'inspection.
14. **La musique est agréable.** Mais non au moment de l'inspection de sa maison. Fermez la radio et la télévision — elles sont une cause de distraction. Faites en sorte que votre courtier et son client soient en mesure de parler librement, sans distraction aucune.
15. **L'ami fidèle de l'homme n'a rien à voir dans la vente d'une maison.** Éloignez les animaux, de préférence hors de la maison.
16. **Le silence est d'or . . .** Soyez aimable, mais n'imposez pas la conversation au prospect. Il n'est pas en visite . . . il vient inspecter votre maison.
17. **Soyez francs.** N'excusez pas l'apparence de votre maison, après tout, vous y avez vécu. Laissez à votre courtier le soin de répondre aux objections qu'on pourrait soulever. C'est son travail et il s'y connaît.
18. **Restez à l'écart.** *N'accompagnez pas* le courtier et son prospect. Il est au courant des exigences de l'acheteur et il lui sera plus facile de réussir, s'il est seul, à mettre en valeur les avantages que LUI offre votre propriété. Il vous appellera au besoin.
19. **Attention à ne pas mettre la charrue devant les boeufs.** Si vous essayez d'intéresser le prospect à l'achat de vos meubles ou tapis avant qu'il ait décidé d'acheter la maison, vous risquez d'en perdre la vente. Il sera important de juger le bon moment.
20. **Un dernier mot.** Ne discutez pas du prix ou des conditions de vente et de prise de possession avec le prospect. Référez-le à votre courtier. Il est mieux averti pour négocier dans votre intérêt et le plus rapidement possible.

DEMANDEZ À VOTRE COURTIER LE



SERVICE



INTER



AGENCES

POUR DE MEILLEURS
RÉSULTATS CONSULTEZ
UN MEMBRE DE
Chambre immobilière
de l'Outaouais inc.