

Préparez votre maison pour la visite

Pour les acheteurs, la première impression est primordiale. En investissant un peu de temps et d'effort, vous pourriez donner à votre maison un avantage marqué sur celles qui sont à vendre dans votre secteur lorsque votre courtier immobilier la fera visiter à des acheteurs éventuels.

Voici quelques suggestions en vue de préparer votre maison pour une visite:

Première impression: généralités

- L'extérieur de la maison est en bon état.
- Le numéro de la maison est bien en vue.
- Les gouttières, les descentes pluviales et les soffites sont peints et en bon état.
- Le garage / l'abri d'auto sont propres et rangés.
- Les ordures sont ramassées.
- Les carreaux fêlés ou brisés sont remplacés.

Première impression : été

- Le gazon est tondu.
- Les haies et les arbustes sont bien taillés.
- Le jardin est sarclé.

Première impression : hiver

- L'allée et l'entrée de garage sont dégagées de la neige et de la glace.
- Du sable et du sel ont été répandus sur les trottoirs.
- Un rangement pour les bottes est placé à la porte d'entrée.

Porte d'entrée

- La sonnette est en état de fonctionnement.
- Les garnitures de la porte sont en bon état.
- Le porche et l'entrée sont propre et rangés.
- Le garage / l'abri d'auto sont propres et rangés.
- L'air est frais à l'intérieur.

Entretien de l'intérieur

- Les fissures sont réparées.
- La peinture écaillée est retouchée.
- Les poignées de porte et les loquets d'armoires sont reserrés.
- Les robinets qui fuient et les toilettes sont réparées.
- La chaudière est nettoyée.
- Les ampoules grillées sont remplacées.
- Les portes qui grincent sont huilées.

Salle de bain

- Les miroirs, les accessoires et les robinets sont nettoyés et brillent.
- Les robinets qui fuient et les toilettes sont réparées.
- Les joints autour de la baignoire et des lavabos sont étanches.
- Les planchers sont lavés et les boîtes à ordures sont vidées.
- L'intérieur des armoires et des pharmacies est nettoyé et ordonné.
- Les serviettes sont propres et assorties.
- Tout est rangé.

Cuisine

- L'évier et les robinets sont nettoyés et brillent.
- Les appareils électroménagers sont nettoyés.
- Les comptoirs sont propres et brillants.
- L'intérieur des armoires et des placards est nettoyé et ordonné.
- Les petits appareils ménagers sont rangés.
- Tout est rangé.

Créer une ambiance propice à la vente

- Les lumières sont allumées.
- Le climatiseur est en marche s'il fait chaud.
- Un feu est allumé dans le foyer s'il fait frais.
- Les garde-robes sont propres et rangées.
- Les entrées et les escaliers sont dégagés de tout encombrement.
- Les rideaux sont ouverts pendant le jour.
- De la musique joue en sourdine.
- L'aspirateur a été passé pour nettoyer les tapis.
- Des fleurs sont placées dans plusieurs pièces.

Animaux

- Les animaux sont absents ou sont enfermés pendant la visite.

Objets de valeur

- Les bijoux et les objets de valeur sont enfermés sous clé ou sont avec vous.
- Les biens tels que les objets d'art, vases, figurines, souvenirs, etc. sont placés hors de portée ou rangés sous clé.

D'autres conseils pour la visite? Parlez-en à votre courtier immobilier.

Créez une atmosphère

Veillez à ce que la maison soit bien aérée. Ne repoussez pas l'acheteur avec des odeurs trop fortes, telles que l'encens ou des mets trop épicés.

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

En collaborant ainsi avec votre courtier immobilier, vous mettez toutes les chances de votre côté pour vendre votre propriété dans les meilleures conditions possibles.



**Les Immeubles
Francine Daviault
et fille Inc.**

Agence immobilière