

CENTURY 21 MAISON BLANCHE



**12 CONSEILS POUR VENDRE
VOTRE MAISON RAPIDEMENT !**



CENTURY 21.

12 conseils pour vendre votre maison !

Votre Agence C21 vous présente un ebook avec des conseils qui peuvent vous aider dans la vente de votre maison. Nous vous souhaitons beaucoup de succès dans votre vente et restons à votre service.

1 Déterminez la valeur réelle de votre bien

Tous les spécialistes du marketing le savent : si je demande trop d'argent pour un produit, cela finira mal. Mais quelle est alors la valeur réelle de votre propriété ? L'avis de l'agent immobilier est un bon point de départ pour le savoir. Les évaluations de maisons sont souvent effectuées par des agents immobiliers. Invitez donc deux ou trois courtiers dans le but de "vendre éventuellement votre maison". Ils donneront tous une estimation de la valeur. Prenez la moyenne et vous saurez approximativement ce que vaut réellement votre maison. Chez Century 21 Maison Blanche vous pouvez obtenir GRATUITEMENT une évaluation de votre bien.

2 Déterminez le bon prix demandé

Les gens vont négocier le prix de votre bien. Parfois avec des offres basses que vous ne souhaitez pas entendre. Sachez qu'en 2013 la différence entre le prix demandé et le prix de vente était encore d'environ 12 %. Actuellement, il est vrai que les différences sont plus faibles. Le prix moyen payé en Belgique est inférieur de 8 % au prix (initial) demandé. Néanmoins, mettez-vous toujours à la place du client. Vous-même, réagiriez-vous à votre propre maison avec le prix que vous demandez ? Assurez-vous aussi que vous êtes dans la bonne catégorie de prix, compte tenu des critères de recherche sur les sites immobiliers. Une maison de 299 000 euros sera plus facilement repérée qu'une maison de 302 500 euros.

3 Donnez à votre maison un aspect agréable et neutre

Vous aimez probablement votre maison. De plus, la peau de vache au sol s'intègre bien dans le décor, tout comme cette vieille couleur rose sur le mur. Mais il y a peu de chances que le visiteur ait vos goûts. Rendez donc votre maison aussi neutre que possible. Inspirez-vous des spécialistes en décoration et mobilier. Les magasins Ikea par exemple, déterminent leur décor de manière à ce qu'il soit attrayant pour le plus grand nombre de personnes possible. Si vous n'y arrivez pas, faites appel à un décorateur d'intérieur. Chez Century 21 nous faisons également régulièrement appel aux services d'un décorateur.

4 Trouver un agent immobilier flexible

Ils existent encore : des agents immobiliers qui ne font des visites que le mardi et le vendredi matin. Si un candidat acheteur veut visiter le lundi, ce n'est pas possible. Ce type d'agent immobilier n'est pas intéressant pour vous. Les agents immobiliers qui font aussi des visites le week-end et le soir augmentent considérablement les chances de vente.

5 Contrôlez la présentation de votre bien sur Internet

Il ne suffit pas de savoir bien vendre ! Il faut aussi avoir une bonne histoire personnelle, savoir prendre de bonnes photos et savoir écrire un bon scénario de vente. Ce sont trois choses très différentes. Ici aussi, choisissez de préférence des équipes spécialisées dans ce domaine.

6 Assurez le suivi des parties intéressées

Supposons que quelqu'un vienne plus d'une fois voir votre bien mais ne se manifeste plus par la suite. Cela signifie que cette personne avait un intérêt réel mais que quelque chose ne va pas quelque part. Dans ce cas, il faut toujours appeler ce client. Peut-être que cette personne intéressée est freinée par quelque chose que vous pouvez facilement résoudre. Si vous n'appelez pas, vous ne le saurez jamais. Les bons courtiers immobiliers le font

systématiquement après chaque visite. Chez Century 21, c'est l'une des procédures fixes du département ventes.

7 Veillez à des annonces complètes et de qualité

Pour toutes les publicités possibles, choisissez une présentation qualitative avec une touche de créativité. Les vidéos et les visites en 3D sont vraiment recommandées en ce moment. Ceci afin de vous différencier de la plupart des autres dans une offre déjà très large.

8 Tenez les annonces bien à jour

Avez-vous mis votre maison en vente et fait prendre des photos pendant l'hiver dernier ? Il est probablement temps de faire une mise à jour. Un jardin en fleurs rayonne plus qu'un jardin gris aux plantes nues. Également si vous avez apporté des modifications à votre intérieur cela vaut la peine de prendre de nouvelles photos et de les publier.

9 Participez à ou organisez vous-même une journée portes ouvertes

Deux fois par an Century 21 organise des journées portes ouvertes. De nombreux visiteurs des journées portes ouvertes sont des personnes qui aiment simplement flâner. Ce ne sont pas toujours des acheteurs sérieux. Cependant, il se peut aussi qu'un visiteur soit réellement intéressé. De plus, les maisons qui participent à la journée portes ouvertes sont généralement vendues plus rapidement.

10 Mettez votre maison aussi sur les médias sociaux

Vous voulez montrer votre propriété sur Facebook, Twitter, Instagram ou YouTube ? Faites-le, car cela ne vous coûte rien. Mais soyez conscient que cela rend votre vie privée sur internet très limitée. Le fait de confier cette tâche à un agent immobilier vous offre une plus grande sécurité.

11 N'hésitez pas à être original

Faites parler à votre propre créativité. Vous êtes probablement plus créatif que vous ne le pensez. Montrez votre maison partout où vous pensez pouvoir le faire. Surtout, ne vous découragez pas si votre maison n'attire pas immédiatement beaucoup de visiteurs. Pensez de manière créative et devenez le spécialiste marketing de votre propre maison.

12 Choisissez un professionnel pour la vente

Avez-vous vous-même peu ou pas d'expérience commerciale ? Pouvez-vous difficilement vous libérer les jours où vous travaillez et le week-end ? Le marketing n'est pas votre tasse de thé ? Optez alors pour un agent immobilier professionnel à proximité. De préférence avec un grand réseau (= plus d'acheteurs potentiels !), couplé à une garantie de qualité afin que vous puissiez interrompre la collaboration à tout moment et sans aucun risque (sans aucun coût pour vous !).

DEMANDEZ MAINTENANT ET SANS AUCUN ENGAGEMENT DE VOTRE PART, UN ENTRETIEN AVEC L'UN DE NOS COLLABORATEURS CENTURY 21.

Patrick Corvers

Manager

patrick@century21maisonblanche.be
067 87 45 00

CENTURY 21 Maison Blanche

Chaussée De Bruxelles, 23 - 1472 Genappe
IPI 507 061

