



Vous vendez votre maison ?

Attention à ne pas commettre l'une de ces erreurs !

AVANT LA MISE EN VENTE

01 — Fixer un mauvais prix de vente



Dans un contexte de forte concurrence, fixer le bon prix est essentiel. Le propriétaire, en étant attaché à son bien, a tendance à en surestimer la valeur.

02 — Oublier des documents obligatoires



Pour débiter la commercialisation, il est indispensable de rassembler plusieurs documents légaux. Leur absence peut ralentir la vente voire même la rendre caduque !

03 — N'avoir que des photos de piètre qualité



La première impression est décisive. Pour se démarquer, il est primordial d'afficher des photos de qualité. Avant de vous lancer, veillez à ce que votre bien soit propre, dépersonnalisé et rangé.

04 — Limiter sa visibilité



Publier votre annonce sur plusieurs supports va améliorer sa visibilité et donc augmenter les visites.

PENDANT LA COMMERCIALISATION

05 — Bâcler ses visites



En instaurant une ambiance agréable lors des visites, vous maximisez les chances que votre bien plaise aux visiteurs.

06 — Être peu disponible et réactif



Les acheteurs s'attendent à ce qu'un propriétaire réponde (très) rapidement à leurs requêtes et soit (très) disponible pour les visites. Pensez à alléger votre agenda.

APRÈS LES VISITES

07 — Se braquer lors des négociations



Même face à une offre qui n'est pas à la hauteur de vos espérances, il est important de prendre du recul. L'intervention d'un intermédiaire "détaché", permet généralement de mieux mener les discussions.

08 — Signer une offre à la légère



L'offre est un engagement bilatéral, ne l'acceptez pas sur un coup de tête : une offre mal rédigée peut être lourde de conséquences.

