







TABLE DES MATIÈRES

01 Préparation	03
Améliorez l'attrait de la propriété	04
Évaluez le marché local	04
Préparez tous les documents nécessaires	04
02 Visuel	05
Home Staging	06
Photos de haute qualité	06
Nettoyez et désencombrez	06
03 Stratégies	07
Fixez le bon prix	08
Marketing efficace	80
Visites libres	80
Flexibilité dans les horaires de visite	80
Travaillez avec un courtier immobilier compétent	80
04 Conclusion	09







Améliorez l'attrait de la propriété

Investissez dans des rénovations ou des améliorations mineures pour rendre votre propriété plus attrayante. Cela peut inclure de la peinture fraîche, des réparations mineures, ou même une rénovation de cuisine ou de salle de bains si le budget le permet.

Cependant, faites attention. Toutes les rénovations ne plairont pas à l'ensemble des acheteurs.



Évaluez le marché local

Comprenez les tendances du marché immobilier local. Parfois, attendre le bon moment pour vendre peut être avantageux.

Préparez tous les documents nécessaires

Ayez tous les documents immobiliers prêts à être remis à l'acheteur dès que la transaction est conclue. Cela peut accélérer le processus de clôture.

Certaines factures de travaux majeurs peuvent s'avérer très pertinentes, notamment pour prouver la date de la réalisation de ces travaux ou encore le montant total investi. Par exemple: le remplacement du revêtement de la toiture.

DGA 02 Visuel Sutton alliance inc.





Home staging

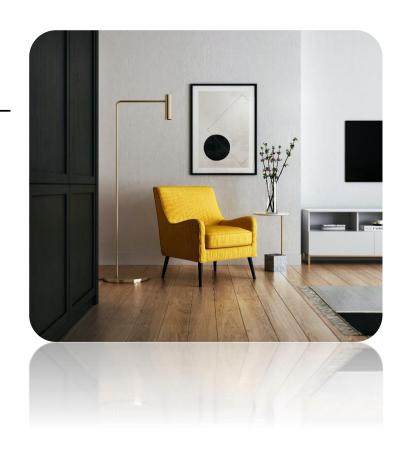
Engagez un professionnel pour mettre en scène votre maison. Le home staging peut aider les acheteurs potentiels à mieux se projeter dans la propriété.

Photos de haute qualité

Les photos de haute qualité sont essentielles. Engagez un photographe professionnel pour capturer votre maison sous son meilleur jour.

Nettoyez et désencombrez

Avant de mettre votre maison sur le marché, assurez-vous qu'elle est propre et débarrassée de tout encombrement. Une maison propre et bien rangée est plus attrayante pour les acheteurs potentiels.









Fixez le bon prix

Le prix d'inscription de votre propriété est crucial. Faites des recherches sur les prix des biens similaires dans votre région pour déterminer un prix compétitif et réaliste.



Marketing efficace

Utilisez divers canaux de marketing, y compris les annonces en ligne, les réseaux sociaux, les panneaux "À vendre" et les courtiers immobiliers pour atteindre un large public. Un mauvais produit bien publicisé sera plus vendu qu'un bon produit avec une mauvaise publicité.

Visites libres

Organisez des visites libres pour attirer un grand nombre d'acheteurs potentiels.

Flexibilité dans les horaires de visite

Soyez flexible en ce qui concerne les horaires de visite pour accommoder les acheteurs potentiels.

Travaillez avec un courtier immobilier compétent

Un courtier expérimenté vous aide à naviguer dans le processus de vente, à négocier efficacement et à atteindre un prix de vente optimal.



Conclusion

Chaque situation de vente immobilière est unique, il est donc important d'adapter ces stratégies en fonction de vos objectifs et de votre marché local.



Pour plus d'informations

dgacourtiersimmobiliers.com

819.372.4555

2480 Bd des Récollets, Trois-Rivières, QC G8Z 3X

