



# MAXIMISEZ VOTRE PROFIT:

STRATÉGIES DE VENTE  
IMMOBILIÈRE

DGACOURTIERSIMMOBILIERS.COM



## 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 08

Visites libres 08

Flexibilité dans les horaires de visite 08

Travaillez avec un courtier immobilier compétent 08

### **04 Conclusion** **09**

---

**DGA**  
COURTIERS IMMOBILIERS

**01**

---

**Préparation**



| alliance inc.

## 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  
COURTIERS IMMOBILIERS

02

---

Visuel



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.





DGA  
COURTIERS IMMOBILIERS

03

---

Stratégies



| alliance inc.

## 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](http://dgacourtiersimmobiliers.com)

819.372.4555

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