

Chaque dernier dimanche du mois

une surprise à gagner.

Envoyez "SURPRISE" par SMS.

Le premier SMS reçu remporte

le cadeau du mois ! *



notes

C'est le mois des pieds nus dans l'herbe,
des glaces qui fondent trop vite,
et des envies de grand air.



Le genre de truc qu'on déteste faire,
mais qu'on est content d'avoir fait

Faire les valises... Aucun plaisir...

-> mais quelle satisfaction quand tout est prêt et que le départ approche.

Préparer les papiers et confirmations...

Billets, réservations, pièce d'identité, assurances...

Toujours un truc qui manque, toujours.

Chercher ce fameux chapeau / chargeur / paire de lunettes

Toujours la même mission commando.



- Règlement du jeu sur simple demande (sms ou mail)

Juillet

L'instant du mois

Valoriser la fraîcheur du logement (ou comment la créer).

En juillet, pendant une visite, la première chose que ressent un acheteur ce n'est pas la déco... C'est la température.

Une maison fraîche crée immédiatement un sentiment de confort, de maîtrise et de qualité. C'est un argument beaucoup plus puissant qu'on ne le croit.

Ce qu'il faut faire avant une visite :

Fermer les volets ou stores du côté soleil dès la fin de matinée
-> cela évite l'effet "serre" et donne une vraie sensation de fraîcheur maîtrisée.



Aérer tôt le matin pour faire entrer l'air frais

-> 10 minutes maximum pour renouveler l'air sans faire entrer la chaleur.

Proposer une boisson fraîche aux visiteurs. Un simple verre d'eau citronnée ou de thé glacé maison crée une ambiance accueillante et détendue. Cela valorise l'accueil, donne une image soignée du vendeur (ou de l'agent), et permet aux visiteurs de prendre le temps de se projeter dans le logement.



Nelly Loison

☎ 06 16 72 18 38



Votre accompagnatrice en projets immobiliers