Les 8 astuces pour vendre votre bien vite et au meilleur prix

Vendre un bien immobilier peut vous apparaître comme un jeu d'enfant : quelques photos depuis votre smartphone, une annonce sur Immoweb, quelques coups de téléphone, et c'est vendu ! Pourtant, la pratique le démontre chaque jour : le processus de transaction immobilière est semé d'embûches et de tracasseries administratives et juridiques. Pour vous aider dans votre démarche, voici les 8 astuces de base pour mettre toutes les chances de votre côté !

1 Des photos de qualité supérieure (HDR)

La première chose que les acheteurs voient de votre maison est le reportage photos que vous en faites. Celui-ci se doit donc d'être irréprochable, voire même professionnel. L'important est de donner un aperçu de la pièce/de la maison, qui soit le plus proche possible de la réalité. Trop souvent, les candidats acquéreurs sont déçus en visitant un bien qui les intéressaient simplement parce que les photos de l'annonce n'étaient pas suffisamment fidèles à la réalité. Ce n'est évidemment pas le sentiment que l'on veut générer. Que du contraire !

Comment ne pas générer la déception des candidats lorsqu'ils visiteront votre bien ? En proposant des photos professionnelles et de qualité. Cela passe par l'utilisation d'un matériel professionnel, notamment muni d'une prise de vue « grand angle » pour montrer un maximum d'éléments de la pièce sur la photo, sans pour autant être déformant. Mais cela passe aussi par une utilisation étudiée de ce matériel, et des techniques de photographie qui tiennent compte de l'agencement, de la luminosité et de l'angle de prise de vue.

Du home-staging

2

Pour vendre à coup sûr et rapidement une propriété sans la brader, il faut que votre bien séduise, suscite le coup de cœur chez l'acheteur. Car la plupart des gens achètent une maison comme ils achèteraient une voiture : en fonctionnant au feeling, à l'affect, à l'émotionnel. Les aspects techniques du bien, sa situation géographique, son orientation, etc. ont bien sûr leur importance, mais on n'achètera un bâtiment que s'il nous a tapé dans l'œil. De plus, un acheteur tombé amoureux d'une maison ou d'un appartement se montrera souvent moins dur en affaires. C'est pourquoi, il n'est pas inutile de ranger méticuleusement votre maison, de faire quelques petites réparations ou même de mettre une couche de peinture blanche sur des murs dont la couleur est passée ou qui pourraient rebuter les candidats. Toutes ces techniques sont regroupées sous le nom de « home-staging », une technique devenue incontournable dont l'objectif est de rendre votre intérieur plus attrayant, mais à moindre coût. Attention également à ne pas négliger les espaces extérieurs ! Taillez vos haies, tondez votre gazon, rangez votre abri de jardin, pour que vos acheteurs potentiels aient facilement la possibilité de se projeter dans votre bien.

Une visite virtuelle à 360°

3

Les candidats acquéreurs profitent généralement des week-ends, de leurs jours de repos, et, dernièrement, d'une période de confinement, pour prendre connaissance des nouveaux biens mis en vente sur le marché de l'immobilier. Pour les plus motivés d'entre eux, ou pour ceux qui sont particulièrement enthousiastes à la vue d'un nouveau bien, une visite immédiate serait idéale. Mais ce n'est pas toujours possible.

La solution ? Leur proposer une visite virtuelle à 360 degrés. A nouveau, ceci implique l'utilisation de matériel adapté, de logiciels informatiques puissants, et d'un savoir-faire maîtrisé. Gros avantage de cette technique : la visite virtuelle permet de filtrer les candidats qui, ayant déjà une connaissance très précise du bien, ne se déplaceront pour une visite « réelle » qui si leur enthousiasme est toujours intact.

4 Des plans en 2D

Une manière simple et efficace de se projeter avant même d'envisager une visite ! Un plan en 2D (ou deux dimensions), s'il est **réalisé avec précision**, permet aux candidats acquéreurs de prendre conscience de l'aménagement des pièces, ainsi que de leurs dimensions exactes.

Incontournable pour celui qui souhaiterait vérifier que ses meubles actuels seront adaptés aux pièces de la maison qu'il convoite !

Et à nouveau, l'utilisation de plans en 2D permet de filtrer les candidats et d'éviter les visites hasardeuses ; celui qui, sur plans, identifiera une superficie qui ne lui convient pas, ne se déplacera pas pour une visite. **Un précieux gain de temps** pour tout le monde !

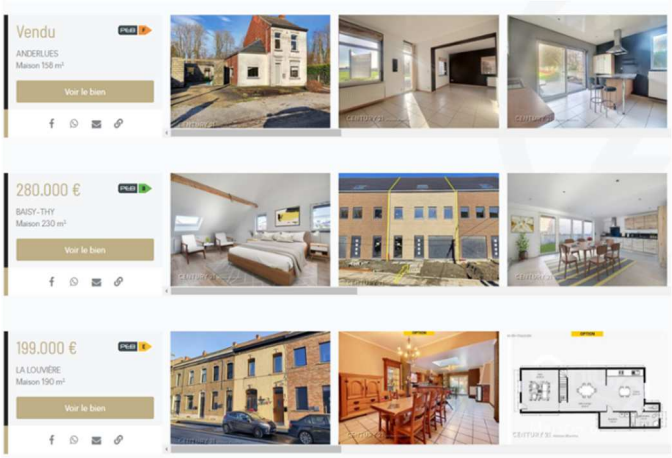
5 Un panneau à vendre !

Cela peut paraître accessoire, mais il est coutume de dire que les premiers acheteurs d'un bien sont les voisins de votre quartier ou les navetteurs qui réalisent leur trajet domicile – travail ! La localisation d'un bien est l'un des paramètres les plus importants pour une majorité d'entre nous. L'un cherche à se rapprocher de sa famille, l'autre de son lieu de travail, un troisième souhaite revenir dans la région de son enfance... .

Si certains vendeurs se montrent réticents à l'idée d'afficher publiquement la mise en vente de leur maison, sachez quand même qu'apposer un panneau à votre fenêtre, **cela augmente de 25% (!) les chances de vendre votre bien !** Alors ne craignez pas le « *qu'en dira-t-on* » et faites en sorte que les gens sachent que vous vendez. Si cela peut vous permettre d'obtenir un meilleur prix rapidement.... au diable le voisinage, pas vrai ?

6 Multiplier les canaux de diffusion

En multipliant la visibilité, votre bien aura plus de chance d'être vu et donc de se vendre rapidement. À l'heure d'Internet, de nombreuses possibilités s'offrent à vous pour faire la publicité de votre bien, d'une manière plus ou moins ciblée.



Sur Immoweb, bien sûr, acteur incontournable de la mise en vente d'un bien immobilier. Sur les réseaux sociaux, ensuite ; Facebook, Instagram, Youtube ... chaque canal de communication peut vous amener des candidats acquéreurs.

Attention cependant à la sélection des candidats ! Sans un strict tri préalable, vous risquez de générer un nombre incalculable de visites, dont la qualité variera fortement. Finalement, vous aurez probablement passé beaucoup de temps à faire visiter votre maison, pour un résultat peu concluant. Avec l'aide d'un professionnel de l'immobilier, vous éviterez ce genre de situation, peu agréable, et vous optimiserez vos chances de vendre vite, et bien.

Un prix affiché réaliste 7

Un bien immobilier se vend toujours au bon prix. Le bon prix, c'est le montant sur lequel un vendeur et un acquéreur se mettront d'accord pour un bien donné. Pour savoir ce que vaut votre maison, le seul et l'unique baromètre à suivre, c'est le marché. Plus le prix de vente de votre bien sera situé dans la bonne gamme de prix, plus vous aurez de chances de vendre rapidement, en évitant des négociations parfois intenses. Un prix trop élevé effrayera la majorité des candidats sérieux pour votre maison, et fera traîner le processus de vente.

La meilleure solution pour déterminer le bon prix ? Faites appel à une agence immobilière locale ! Entourez-vous de professionnels afin de

déterminer la meilleure stratégie de vente et, surtout, d'obtenir rapidement sur base du marché de votre région.

8 Utilisation d'un drone

Vous possédez un bien de grande taille ? Alors prenons de la hauteur, si vous le voulez bien ! Grâce au drone, vous donnerez une vue plus globale de votre bien mais aussi de l'environnement dans lequel il est situé. Dites-vous que les acheteurs potentiels regardent systématiquement sur *Google Streetview* pour connaître la situation de leur possible futur cocon. Pourquoi ne pas leur en mettre plein la vue en offrant justement un panorama à couper le souffle ?

Vendre un bien immobilier, un sacré challenge et un vaste programme ! Si vous souhaitez vendre votre bien par vous-même, nous aurons au moins eu le plaisir de vous apporter quelques trucs et astuces pour mener votre projet à bon port. Nos conseillers en immobilier restent évidemment disponibles pour toute information complémentaire à ce sujet. Un contact téléphonique, une rencontre autour d'un café … n'hésitez pas à nous contacter afin de discuter de votre projet immobilier.

Gratuitement, et sans engagement !

CENTURY 21
Maison Blanche

Century 21 Maison Blanche – info@century21maisonblanche.be – 067/87.45.00