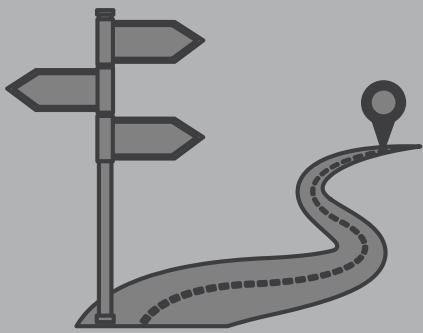


VENDRE SON BIEN EN HIVER

On entend souvent dire qu'il vaut mieux attendre le printemps pour mettre sa maison en vente.

Si l'on constate un léger ralentissement des ventes durant la période hivernale, cela ne signifie pas que les acheteurs potentiels hibernent totalement.

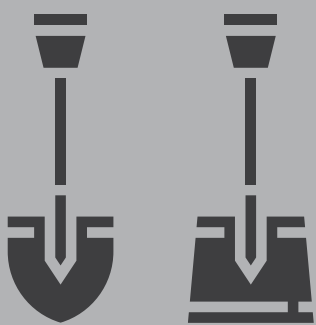
Afin de mettre toutes les chances de votre côté, voici quelques conseils pour vendre votre bien immobilier en hiver.



1

AGENCE DE PROXIMITÉ

Routes enneigées, congères, visites à la nuit tombée ont tendance à ne pas mettre les acheteurs dans les meilleures dispositions... mieux vaut compter sur une agence à proximité de chez vous, qui ne reculera pas devant les conditions des routes et qui saura mettre en valeur votre bien malgré les frimas de l'hiver.



2

ACCÈS DÉGAGÉ

Veillez à bien dégager votre entrée et vos chemins d'accès pour que les premiers pas de vos visiteurs ne se transforment pas en glissades incontrôlées... N'oubliez pas de déneiger également devant votre garage et d'aménager un accès si vous avez des annexes ou cabanons de jardin par exemple.



3

ALLUMER LE FEU

N'oubliez pas de chauffer correctement votre intérieur afin que le visiteur se sente tout de suite à l'aise.

Si vous possédez une cheminée, vous pouvez préparer un feu avant la visite ou y placer quelques bougies que l'agent pourra allumer pour ajouter un visuel à l'ambiance cosy et chaleureuse des lieux.



4

NETTOYER LES VITRES

Non pas que ce soit un passe-temps transcendant... mais en hivers plus que n'importe quand, avoir des vitres bien propre qui laissent passer le plus de luminosité possible est un atout indéniable !



5

UNE TOUCHE DE MAGIE

Nombreux sont les acheteurs potentiels qui ne peuvent pas se libérer avant la fin de leur travail pour les visites. La nuit tombant très tôt, vous pouvez donner une touche de magie hivernale à vos extérieurs avec une par exemple, une guirlande lumineuse que vous raccorderez à un minuteur.

L'effet est garanti et permet de surcroît d'éclairer les chemins d'accès, le jardin et la maison !



6

LE JUSTE PRIX

Les journées courtes, le mauvais temps, les vacances sont autant de facteurs qui incitent les clients potentiels à passer plus de temps devant leur ordinateur ou leur tablette.

Un avantage car si votre logement est correctement listé, il ne manquera pas de le remarquer. Et il aura aussi tout le temps de comparer les autres objets sur le marché... Il est donc primordial de placer son bien au bon prix par rapport aux autres objets à vendre.