

POURQUOI JE N'AI PAS VENDU?

COMMENT VENDRE UNE MAISON QUI NE S'EST PAS VENDUE

Comment vendre une maison qui ne s'est pas vendue Pourquoi la plupart des maisons inscrites se sont vendues, mais pas la vôtre?

Si votre maison vient d'être retirée du marché et n'a pas été vendue, ne vous découragez pas. La raison pour laquelle votre maison n'a pas été vendue n'a rien à voir avec votre maison ou avec le marché. En réalité, votre maison a pu être une des maisons les plus attrayantes pour la vente. Alors pourquoi n'avez-vous pas vendu votre maison?

1- Le Travail d'équipe

Votre maison est un investissement financier majeur et votre entente avec votre agent immobilier devrait être un vrai travail d'équipe. Comme vos besoins et nos désirs sont grands, nous nous engageons à vous fournir des rapports détaillés et fiables sur les progrès de la vente. Nous assumons la responsabilité de faire des suivis avec les agents qui ont fait visiter votre maison et de vous les communiquer pour qu'ensemble vous preniez les bonnes décisions pour la prochaine marche à suivre.

Chaque vendeur peut augmenter la présentation de sa maison!

- 1- Faites en sorte que votre maison soit facile à visiter
 - a. Considérez d'installer une boîte à clé (lock box)
 - b. Faites en sorte que les temps de visite soient appropriés aux visiteurs
- 2- Utilisez une pancarte « À VENDRE » quand c'est permis
- 3- Créez une première bonne impression en :
 - a. Dépersonnalisant l'ameublement et le décor pour que les acheteurs potentiels puissent s'imaginer vivre dans votre maison;
 - b. Mettez l'emphase sur ce que vous avez de mieux;
 - c. Tenez les gros animaux à distance

SOUVENEZ-VOUS : Les prochains acheteurs potentiels qui visiteront votre maison seront peut-être vos acheteurs – soyez prêt pour eux.

2- Le Prix

Est-ce que votre prix travaille pour ou contre vous?

Le « bon » prix dépend de la condition du marché, de la compétition

sur le marché pour le prix demandé, vous ne serez pas pris au sérieux par les acheteurs potentiels ou les agents.

Vous aurez l'heure juste à ce sujet en prenant connaissance des statistiques et des comparables VENDUS dans le marché!

fournir :

- - une revue des maisons comparables récemment vendues ou actuellement sur le marché.
- - Une idée sur quand ont été inscrites les autres maisons, dans le but de calculer un temps approximatif pour vendre une maison dans le marché d'aujourd'hui.
- - Une revue des maisons dont l'inscription est expirée, pour comprendre quelles situations étaient en jeu.

Note : Il n'y a pas d'indication concernant le prix que vous avez payé votre maison ni du montant investi pour des améliorations. Comme n'importe quel investissement, la valeur du marché est déterminée par ce qu'un acheteur déterminé paiera et ce qu'un vendeur déterminé acceptera.

3- La condition de votre maison

Qualité A1 !

Est-ce que votre maison est une maison de rêve dans l'idée de quelqu'un d'autre? Quand les acheteurs entrent dans votre maison, sont-ils inspirés?

une maison est basée sur les émotions et non sur la raison. Une maison de

à considérer :

- - Arrangez les petits bruits et les petites craquements
- - Gardez la maison propre pour toutes les visites
- - Enlevez le désordre
- - Présentez la maison sous son meilleur jour
- - Quelle est l'apparence de votre maison à partir de la rue, concentrez-

Plus- Prenez en considération les items majeurs, tel qu'avoir votre maison peinte. Offrir une compensation à votre acheteur pour qu'il puisse peindre la maison n'est pas comme avoir une maison déjà peinte pour lui. Pendant qu'il va essayer d'imaginer ce que sera la maison peinte, il peut aussi vous demander de baisser encore plus le prix de la maison à cause de cette apparence de murs moins que parfaits.

Souvenez-vous...

Une maison qui se présente bien se vend pour le meilleur prix parce qu'elle éclipse la compétition.

4- Promotion

Promouvoir votre maison pour la vendre! Certaines questions devraient être posées. Informez vous de notre programme diversifié de mise en marché!

Afin d'être compétitif dans le marché d'aujourd'hui, nous utilisons des approches nouvelles et innovatrices de promotion pour vendre nos propriétés rapidement.

5- Obtenez les meilleurs résultats !

Pour obtenir les meilleurs résultats quand vous vendez votre maison, vous avez besoin de travailler en équipe avec votre agent pour développer un puissant plan de promotion qui exposera votre maison au plus grand nombre possible d'acheteurs potentiels.

Souvenez-vous...

La relation entre vous et votre agent peut faire toute la différence entre vendre votre maison rapidement ou ne pas le vendre du tout!

6- Avant de remettre votre maison sur le marché, n'oubliez pas...

votre investissement; l'agent immobilier est là pour répondre à vos questions et pour vous guider dans les étapes à suivre vers la réalisation de la vente de votre propriété.

BONNE VENTE !

- - Qu'une communication efficace est essentielle entre vous et votre agent immobilier
- - Qu'il est primordial de déterminer un prix en accord avec les conditions du marché, la compétition et la condition de votre maison
- - Qu'une maison impeccable lors des visites fait toute la différence
- - Qu'un plan de promotion diversifié et solidement établi est la base même du succès

Ne risquez pas de faire les mauvais choix et de perdre votre temps et l'argent de