



Les conseils imkiz pour réussir la visite de votre bien



La visite est comme vous l'imaginez, un moment essentiel dans la vente de votre bien.

Quelles sont les choses à savoir pour réussir votre visite ? Comment bien présenter votre bien et augmenter vos chances de le vendre ?

Voici les conseils *imkiz* pour réussir les visites que votre conseiller va organiser pour vous.

Préparez vos visites

Il est très important de bien préparer sa visite. Votre appartement ou votre maison doit évidemment être propre et bien rangé. N'hésitez pas à ouvrir les rideaux et à laisser entrer la lumière.

Si vous avez une maison avec un extérieur, là aussi assurez vous qu'il est propre, bien entretenu et que les pelouses sont tondues par exemple.

Enfin soyez vous-même disponibles, détendus, n'arrivez pas à la dernière minute et ayez en tête le déroulement de la visite (surtout pour les premières visites).

Soyez disponible et souriant et assurez-vous que votre bien est propre et bien rangé.

Ne mettez pas la pression sur les visiteurs et soyez à l'écoute

Même si vous êtes là pour guider le visiteur et répondre à ses questions, laissez-lui le temps de découvrir et de s'approprier votre bien.

Écoutez-le et quand ils sont plusieurs, laissez-les parler entre eux et répondez à leurs questions. S'ils font des remarques sur votre bien, gardez le sourire et ne prenez pas la critique pour vous-même.

Prévoyez suffisamment de temps pour votre visite. De 15 minutes pour un studio, une visite peut durer jusqu'à 45 minutes pour un bien plus grand ou plus complexe.

Chez *imkiz*, lorsque nous programmons les visites, nous prévoyons une durée qui varie en fonction de votre bien. N'hésitez pas à nous dire si vous manquez de temps ou si au contraire vous en avez trop de manière à ce que nous puissions ajuster la durée des visites.

Prenez le temps nécessaire pour que votre visiteur puisse visiter votre bien à son rythme.

Répondez au mieux aux questions qui vous sont posées

Chez *imkiz*, les visiteurs ont eu déjà beaucoup d'informations au moment où ils réalisent la visite. Nous leur avons transmis avant la visite une fiche détaillée de votre bien et nous avons répondu à leurs questions lors de l'entretien approfondi qui précède chaque visite.

Bien sûr vos visiteurs pourront vous poser des questions pendant la visite : de quand datent les derniers travaux, est-ce que l'électricité est aux normes, est-ce que le toit est en bon état ? Etc ... répondez avec franchise, **mais n'oubliez pas que vos réponses vous engagent !** Si jamais vous n'êtes pas sûr n'hésitez pas à dire que vous allez vérifier et parlez en nous, nous ferons les vérifications nécessaires afin d'apporter la meilleure réponse aux visiteurs.

Ne remettez aucun document aux visiteurs : votre agent imkiz se chargera de le faire après la visite.

Relisez les principaux documents concernant votre bien pour pouvoir répondre de façon précise aux questions que vous poseront les visiteurs.

Soyez transparent sur les atouts comme sur les défauts de votre bien

Soyez honnêtes avec vos visiteurs. Mettez en avant les atouts de votre bien sans le survendre mais n'hésitez pas à leur signaler les défauts éventuels.

En dehors d'un éventuel vice caché qui pourrait se retourner contre vous, les éventuels acquéreurs finiront tôt ou tard par se rendre compte de ces défauts ; ils se retireront alors de la vente ou à minima en feront un élément de négociation.

Plus vous serez honnête et transparent plus vous pourrez confirmer que le prix du bien intègre déjà les éventuels défauts.

Valoriser les atouts de votre bien sans le survendre et n'ayez pas peur d'évoquer les défauts pour bien faire comprendre que votre prix de vente les intègre déjà.

Valorisez l'environnement de votre bien

Les qualités intrinsèques de votre bien sont essentielles mais l'environnement de votre bien est également très important.

A quelle distance se trouvent les écoles, les commerces, les transports ? ... Comme pour le reste, soyez précis dans les informations que vous serez amenés à communiquer. N'expliquez pas que la station de métro, la gare ou les écoles sont à 10 minutes à pied si elles sont à 20 car ce point est facilement vérifiable.

Chez *imkiz*, nous nous appuyons sur des données cartographiques qui permettent de donner une réponse exacte.

Mettez bien en valeur l'environnement : commerces, restaurants, lieux de vie. Parlez de ce que vous connaissez, c'est ce qu'attendent vos visiteurs.

Ne vous lancez pas dans la négociation

La négociation est une démarche complexe et certains visiteurs peuvent être très aguerris à cet exercice. Nous vous recommandons pendant la visite de vous limiter à la découverte du bien et de ne pas vous engager dans la négociation.

Chez *imkiz*, nous menons la négociation pour votre compte après la visite. Quand un visiteur souhaite discuter du prix avec vous, nous vous invitons à lui dire d'aborder cela avec l'agence.

Ne confondez pas la visite et la négociation. Présentez votre bien et laissez votre conseiller Imkiz se charger de la négociation pour votre compte.

Et quoi qu'il arrive gardez le sourire et restez positifs tout au long de cette visite.

N'oubliez pas que l'ensemble des équipes *imkiz* est à votre disposition pour vous apporter tous les conseils dont vous pouvez avoir besoin et pour vous aider dans la réalisation de vos visites. Vous pouvez nous contacter au **09 72 12 74 04** ou par mail à **contact@imkiz.com**.