



## Vente d'un bien immobilier : mes conseils pour réussir la visite

L'organisation des visites est, selon moi, une étape déterminante dans la vente d'un bien immobilier. Chaque visite représente une opportunité de provoquer un coup de cœur, de rassurer et de répondre précisément aux interrogations des futurs acquéreurs. Voici concrètement comment je procède pour mettre toutes les chances de mon côté.

### Je valorise systématiquement le logement

Avant chaque visite, je considère qu'il est indispensable de présenter un bien irréprochable. Je veille donc tout particulièrement à la propreté et à l'entretien général du logement. Lorsqu'un locataire occupe le bien, je le préviens suffisamment à l'avance afin que les visites se déroulent dans de bonnes conditions.

### J'utilise le home staging avec bon sens

Après le ménage, je mise sur le home staging pour mettre le bien en valeur. Je désencombre les espaces et je dépersonnalise la décoration en retirant les bibelots et les photos personnelles. Mon objectif est simple : permettre au visiteur de se projeter facilement. J'adapte également la disposition des meubles afin de renforcer la sensation d'espace et de fluidité.



## Je choisis soigneusement l'horaire des visites

Dans la mesure du possible, j'organise les visites aux moments où la luminosité est optimale. Un logement lumineux est toujours plus attractif. Je prends également en compte l'environnement extérieur, notamment la circulation, afin d'éviter les horaires trop bruyants lorsque le bien est situé près d'un axe passant.

## Je prépare un itinéraire de visite clair

Pour que la visite soit agréable et cohérente, je définis toujours un itinéraire à l'avance. Je commence par les pièces de vie, comme le salon et la cuisine, puis je poursuis avec les espaces plus privés (chambres, bureau, salles d'eau). Je termine par les extérieurs, avant de revenir vers les pièces principales. Cette organisation permet une visite fluide et structurée.

## Je soigne la première impression

Je suis très attentif à la ponctualité et à l'accueil. J'arrive toujours en avance afin de vérifier que tout est prêt : logement rangé, aéré et propre. J'accorde également une grande importance au contact humain : je mets les visiteurs à l'aise, je reste disponible et à l'écoute. Une atmosphère positive favorise grandement l'échange et la confiance.

## Je mets en avant les atouts moins visibles

Avant les visites, je dresse la liste des éléments qui ne se voient pas immédiatement mais qui peuvent faire la différence : travaux récents, équipements remplacés (chauffe-eau, VMC), améliorations énergétiques, etc. Lorsque le bien n'est pas visité à la meilleure saison, je n'hésite pas à montrer des photos afin d'illustrer son plein potentiel.

## J'anticipe les questions des acquéreurs

Je me prépare aux questions les plus fréquentes afin de répondre avec précision et transparence. Les sujets abordés concernent généralement :

le voisinage et la sécurité

les commerces, écoles, transports et services à proximité

les projets ou évolutions du quartier

les travaux à prévoir

les charges, la taxe foncière et les assurances

l'année de construction

l'état des installations (électricité, plomberie, chauffage, isolation)

les sinistres éventuels

les diagnostics immobiliers et le DPE

la raison de la vente



## **J'utilise ces échanges pour valoriser le bien**

Je considère ces questions comme une occasion de renforcer l'attractivité du logement. Une réponse claire et honnête rassure l'acquéreur et peut faire pencher la balance. La transparence est, selon moi, un levier essentiel de confiance.

## **Je ne cache jamais les défauts du logement**

Je ne cherche jamais à dissimuler les défauts du bien. Les évoquer naturellement permet d'instaurer une relation saine et d'éviter toute déconvenue ultérieure. Cette honnêteté est souvent appréciée et favorise une décision d'achat plus sereine.

En appliquant cette méthode, je m'assure que chaque visite se déroule dans les meilleures conditions possibles. Même si une vente ne se conclut pas immédiatement, je sais qu'il faut en moyenne plusieurs visites pour trouver le bon acquéreur. La clé reste la préparation, la transparence et la constance.