

Les infos immobilières et les actualités près de chez vous

## Vous vendez ? Pensez à mettre en valeur votre bien

Une étape importante dans la commercialisation d'un bien immobilier est la réalisation des visites. C'est le moment où les acquéreurs potentiels qui ont répondu positivement à vos publicités vont confronter leurs attentes à la réalité. Mettez toutes les chances de votre côté en assurant une présentation impeccable de votre maison ou de votre appartement.

Cela passe notamment par des finitions soignées et des espaces extérieurs et intérieurs propres et rangés. Pour vous donner une idée, la présence de câbles exposés, de prises sans plaque de finition, d'espaces verts négligés, de peinture cloquée, entre autres, peut vite décourager l'acquéreur potentiel le plus enthousiaste qui pourra commencer à se poser des questions par rapport à l'état de l'ensemble de la maison.

Il faut tenir compte du fait que la mise en scène d'un bien ne sert pas à le vendre à un prix plus élevé mais à renforcer la proposition de valeur dans son ensemble.

Voici d'autres conseils pour une mise en scène réussie :

- dépersonnalisez votre bien en gardant une décoration neutre, cela vous aidera à attirer un plus grand nombre d'acquéreurs potentiels
- retirez du mobilier imposant et des objets que vous n'utilisez pas afin de donner la sensation d'espace. Renseignez-vous sur des solutions temporaires de stockage proche de votre bien
- faites ressortir les atouts de votre bien, une cheminée par exemple, avec de la décoration et/ou de l'éclairage indirect
- sortez vos animaux de compagnie lors des visites et pensez à ramasser les feuilles mortes dans votre jardin



Suivez-nous sur les réseaux sociaux, sur notre site internet et sur notre blog dédié à la ville d'Antibes et à ses habitants.

## MOTS MÊLÉS

### LES DIAGNOSTICS IMMOBILIERS



P E N I A H F E Z B R C V L F  
O E B M X A G Ç Ç Ç S Y E N P  
F A S S A I N I S S E M E N T  
K G P L W V I M O X T E L I U  
M B I G A L Q I N Z I U F J M  
E H Q G W O T X G L M Q L H U  
R P V F N O Z Z B O R I P N U  
U G G B H B M H P R E R S O T  
L L Y R M Q A M L T T T W H C  
E K U O K O M Q A Ç Ç C C T B  
S C L S C S I G Ç B M E A E N  
T P Q G O N A W W E K L R K Y  
E A Z I R Z N P G J Z E R D Y  
A D E Q M N T N T Y D P E U B  
Ç O F Ç Y Z E T R P T G Z Z G

PLOMB  
AMIANTE  
DPE  
CARREZ  
TERMITES  
ELECTRIQUE  
ASSAINISSEMENT  
ERP  
GAZ  
MERULES

**BLOG** Vivre à Antibes



*Dante  
Obregon*

Gérant Antibes Transactions

**CONTACTEZ-NOUS AU 06 18 46 92 74**



## SUDOKU TIME

8			3		7			
	7				5	9		
				8		5		3
4		9	2				6	7
						2		
7					4	1	3	
			4		1		5	
		2	5					9
	8			6			1	



Votre agence immobilière Antibes Transactions fait partie de la Fédération Nationale de l'Immobilier, le premier syndicat des professionnels de l'immobilier en France et en Europe.



## Vous avez reçu une offre d'achat ? 5 critères pour savoir si une offre d'achat est sérieuse



- À quel stade de leur recherche les acquéreurs potentiels sont-ils ? Combien de biens ont-ils préalablement visité ? Pourquoi sont-ils intéressés par votre secteur ?
- La situation financière des acquéreurs potentiels. Est-ce qu'ils souhaitent acheter comptant ou faire une demande de crédit (ce qui rajoutera une condition suspensive d'obtention de crédit sur le compromis de vente) ?
- Si les acquéreurs souhaitent faire un crédit, est-ce qu'ils peuvent fournir un certificat de faisabilité de leur banque ou une simulation de crédit favorable ? De combien d'apport personnel disposent-ils ? Est-ce qu'ils ont déjà d'autres crédits ? Quel est leur revenu annuel ?
- La situation professionnelle des acquéreurs potentiels. Est-ce qu'ils sont salariés en CDI ou à leur compte ? Sachez que les banques sont souvent plus réticentes pour accorder un crédit immobilier aux chefs d'entreprise des sociétés récemment créées.
- Est-ce que les acquéreurs potentiels doivent vendre un bien avant de réaliser l'achat de votre bien ? Si oui, à quel stade sont-ils dans leur projet de vente ?



*Dante  
Obregon*

Gérant Antibes Transactions



Suivez-nous sur les  
réseaux sociaux

