

1. Préparation du dossier

Avant de mettre en vente votre bien immobilier, essayez de réunir toutes les informations et les documents, cela vous fera gagner du temps et de la crédibilité dans votre processus de vente.

1.1 Récolte des documents

Documents nécessaires

Extrait du Registre Foncier/Cadastre
Plan de situation
Photos
Attestation d'assurance bâtiment
Plans (si disponible)
Descriptif de construction (si disponible)
Plan PPE (pour appartements)
Règlement d'utilisation de la PPE
3 derniers PV de l'assemblée des copropriétaires
Comptes des 3 dernières années

Où les obtenir ?

Commune où est situé votre bien
Commune où est situé votre bien
Photographe ou vous
Compagnie d'assurance
Architecte ou Administrateur PPE
Architecte ou Administrateur PPE
Administrateur PPE
Administrateur PPE
Administrateur PPE
Administrateur PPE

1.2 Photos / Vidéos

Sélectionnez entre 1-15 photos de votre bien immobilier. Il est important que les photos soient de bonnes qualités, que l'acheteur arrive à se projeter grâce à vos photos. Montrez les pièces les plus importantes de votre habitation. Il ne sert à rien de mettre des photos du local technique ou des caves par exemple. N'oubliez pas de mettre des photos extérieures de votre habitation. Si vous n'arrivez pas à faire des photos de qualités, prenez contact avec un photographe professionnelle ou un ami qui maîtrise la photo.

Maintenant que vous avez réunis les documents et avez choisi vos photos, vous pouvez passer à l'étape 2 qui est :

2. l'insertion de l'annonce

Laissez-vous guider sur le site Oplo.ch pour remplir les différents champs. Plus vous donnez d'informations sur votre bien plus l'acheteur potentiel se sent rassuré et en confiance. Dans les textes, privilégiez une description simple et efficace.

3. Visites

Grâce à l'agenda des visites on-line vous pouvez mettre vos disponibilités pour effectuer les visites. Ce qui vous permet de bien pouvoir vous préparer et organiser vos visites quand cela vous convient.

Avant les visites veillez à ce que votre bien immobilier soit bien rangé et propre. Il est important que les pièces soient le plus épurées possible et que les objets soient rangés à leur place : ex. les jouets des enfants sont dans les chambres et pas dans le salon. Les acheteurs doivent être en mesure de voir les volumes des pièces et de pouvoir se projeter dans chaque pièce.

Lors de l'arrivée des clients soyez souriants et aimables. Le premier contact est très important. Des questions vous seront posées, n'hésitez pas à y répondre en toute franchise et transparence, si vous n'avez pas la réponse, dites simplement que vous ne savez pas et que vous allez vous renseigner.

Sortez de l'émotionnel, il se peut que certains de vos choix de couleur ou de style ne correspondent pas aux goûts du potentiel acheteur. Il faut donc faire preuve d'empathie vis-à-vis de votre visiteur.

A la fin, n'oubliez pas de remercier les gens de leur visite et que vous vous tenez à leur disposition en cas de questions.

A la fin des visites, les personnes intéressées pourront se rendre sur Oplo.ch et déposer leur offre.

Il ne vous reste plus qu'à vibrer en suivant votre salle d'offre.

A partir de là, Oplo.ch s'occupe de tout !

