

## Réussir la visite de son bien immobilier : 10 techniques de pro à connaître

La visite de votre bien est un passage obligé pour le vendre. Mais, il n'y a pas un « truc magique » pour la réussir. **Réussir la visite** de son appartement ou de sa maison **est une question de méthode**. Apprenez simplement comment en lisant les 10 techniques de pro ci-dessous.

1. Préparez votre visite
2. Laissez vos acheteurs visiter tranquillement
3. Laissez parler vos visiteurs
4. Testez la motivation de vos visiteurs
5. Soyez attentif aux questions
6. Méfiez-vous de...
  - ... ceux qui s'emballent...
  - ... et de ceux qui ne disent rien ou qui parlent peu
7. Laissez vos visiteurs partir tranquillement
8. « *A bientôt* » = à jamais
9. Ce qu'il ne faut jamais dire
10. Si le visiteur n'achète pas

### 1. Préparez votre visite

**Soyez or-ga-ni-sé**. Ne donnez pas l'impression d'être pris au dépourvu. Respectez quelques règles simples pour préparer votre visite. **Vous ferez** alors déjà **un pas vers la vente**.

Tout d'abord, votre appartement ou votre maison doit être rangé pour la visite. Le premier avantage est que des pièces rangées paraissent plus grandes. Le second avantage est que vous donnez l'impression de prendre soin de votre bien. Or, un appartement ou une maison entretenu rassure toujours les acheteurs. Arrangez-vous aussi pour avoir le maximum de lumière. Ouvrez les rideaux par exemple.

Si votre bien est vide, arrivez en avance. Vous aurez le temps d'ouvrir les volets et d'aérer. **Soyez toujours le premier sur place**. Vous faites une mauvaise impression en faisant attendre vos acheteurs.

Rassemblez les différents papiers de votre bien. Vos visiteurs auront peut être des questions concernant le montant des charges par exemple.

S'il pleut, faites d'abord visiter l'intérieur. Vous éviterez ainsi d'avoir à tout nettoyer après la visite. C'est bien pratique si vous enchaînez les visites.

### 2. Laissez vos acheteurs visiter tranquillement

Laissez vos acheteurs potentiels visiter votre bien tranquillement. Ne leur mettez pas **la pression**. **C'est mauvais pour la vente**.

Vous-même, comment préférez-vous acheter quelque chose ? Préférez-vous le faire de manière détendue ou sous la pression ?

Lorsque vous achetez quelque chose, quel type de vendeur préférez-vous ? Préférez-vous celui qui vous laisse d'abord regarder ? Préférez-vous celui qui tout de suite essaye de vous vendre quelque chose ?

### 3. Laissez parler vos visiteurs

Evitez de parler tout le temps. N'en dites pas de trop. Tout ce que vous direz de trop pourra se retourner contre votre vente.

Contrairement à une idée reçue, le bon vendeur n'est pas celui qui n'arrête pas de parler. **Un bon vendeur** est d'abord une personne qui **écoute ses acheteurs**.

### 4. Testez la motivation de vos visiteurs

Testez la motivation de vos acheteurs potentiels. **Une personne intéressée pose** obligatoirement un **minimum de questions** pendant la visite.

C'est en essayant d'en savoir plus qu'un acheteur démontre qu'il est intéressé.

S'ils ne posent pas de question, vos visiteurs ne sont pas intéressés par votre bien.

N'oubliez jamais : **pas de question = pas de vente**.

### 5. Soyez attentif aux questions

Si vos visiteurs posent des questions, soyez-y attentif. Combien de questions posent-ils ? Plus ils posent de questions, plus ils peuvent être intéressés. Faites également attention à la pertinence de ces questions. Les questions posées sont-elles réellement intéressantes ? Les questions posées sont-elles simplement là pour meubler la visite ?

« **Est-ce que c'est négociable ?** ». Si un acheteur potentiel vous pose cette question, c'est plutôt bon signe. Ne vous vexez pas s'il cherche à négocier le prix. Au contraire, cela prouve qu'il est vraiment intéressé. **Un visiteur qui n'est pas intéressé ne cherche pas à négocier**.

### 6. Méfiez-vous de...

Pendant la visite, faites attention à deux types de visiteurs.

#### ... ceux qui s'emballent...

Tout d'abord, méfiez-vous des gens qui s'emballent. Ne vous fiez pas à eux. Ne croyez pas les visiteurs qui n'arrêtent pas de répéter c'est « *super* », « *vraiment bien* », « *génial* », etc, à propos de votre bien.

Ces personnes ne sont pas concentrées sur leur achat. En réalité, **bien souvent, votre bien ne les intéresse pas**. Mais, elles ne vous le disent pas. Par contre, pour paraître quand même sympathiques, elles n'arrêtent pas de vous faire des compliments.

#### ... et de ceux qui ne disent rien ou qui parlent peu

Méfiez vous ensuite des gens qui ne disent rien ou qui parlent peu. S'ils sont intéressés, ils vont jauger votre bien dans les moindres détails. Pendant toute la visite ils vont peser le pour et le contre. S'ils vous font une proposition, attendez-vous à une négociation serrée ! Contrairement aux gens qui s'emballent, **ils sont concentrés sur leur achat**. Ils auront préparé la proposition qu'ils vont vous faire. Ce sont de vrais acheteurs !

### 7. Laissez vos visiteurs partir tranquillement

A la fin de la visite, ne mettez pas la pression à vos acheteurs potentiels. Vous les avez laissés visiter tranquillement. Laissez-les partir tranquillement.

Dans le cas contraire, vous démontrez que vous êtes pressés. Même si c'est le cas, ne le montrez pas. Vous vous mettez automatiquement en position de faiblesse.

Vos acheteurs potentiels vont probablement encore visiter d'autres biens. Ça ne sert donc à rien de vouloir les retenir. Laissez leur plutôt la possibilité de vous rappeler pour plus d'information. Laissez leur aussi la possibilité de revenir pour une seconde visite.

S'ils vous recontactent, ce sera plutôt bon signe. D'ailleurs, **si votre bien correspond à ce qu'ils recherchent, ils vous recontacteront rapidement**. Ils auront bien trop peur de rater « l'affaire de leur vie » !

## 8. « A bientôt » = à jamais

Ecoutez bien ce que **les visiteurs vous disent** en partant. Font-ils une phrase contenant « à **bientôt** » ? Dans ce cas, **il y a 99,9% de chance qu'ils n'achèteront pas** votre bien. En effet, il semblerait qu'un visiteur prononçant ces deux mots ne soit pas intéressé. Mais, pour paraître sympathique, il va vous laisser espérer le contraire. Donc, **si votre visiteur prononce les mots « à bientôt », ne vous attendez pas à faire affaire avec lui**.

## 9. Ce qu'il ne faut jamais dire

**Ne dites jamais** à vos visiteurs **que vous n'êtes pas pressé**. Vous vous décrédibilisez. Vos visiteurs savent très bien que dans la majorité des cas, c'est faux. Tout le monde souhaite vendre le plus vite possible.

De plus, vous avez forcément envie ou besoin de vendre votre bien. Sinon, vous ne l'auriez pas mis en vente.

Enfin, en disant cela, vous risquez de fermer la porte à un acheteur. Peut-être allait-il vous faire une proposition.

## 10. Si le visiteur n'achète pas

**Quand un visiteur n'achète pas** votre bien, **essayez de savoir pourquoi**. Cela vous permet de connaître les atouts et les faiblesses de votre bien aux yeux d'acheteurs potentiels. N'oubliez pas que votre bien n'est pas le seul à vendre sur le marché ! **Vous profiterez toujours des informations obtenues pour les prochaines visites**.

Toutefois, ne croyez pas forcément les raisons invoquées. Il arrive souvent qu'un visiteur n'ose pas vous dire les vraies raisons. Lorsqu'un visiteur vous dit, par exemple, qu'il n'achète pas à cause du quartier, il ne dit pas forcément la vérité. Pourquoi est-il alors venu visiter votre bien ? Il connaissait déjà sa localisation avant la visite.

by [EXPOSEHOME.FR](http://www.exposehome.fr) (<http://www.exposehome.fr>) : [publiez vos annonces immobilières gratuitement](http://www.exposehome.fr/publier-une-annonce-immobiliere.htm) (<http://www.exposehome.fr/publier-une-annonce-immobiliere.htm>)

Tags : comment faire visiter un bien immobilier, techniques pour faire visiter un appartement ou une maison, vendre son appartement, vendre sa maison, vendre son bien immobilier, comment vendre un appartement, comment vendre une maison, comment vendre un bien immobilier, exposehome, exposehome.fr