

COMMENT METTRE VOTRE MAISON



Nettoyez le grenier, le sous-sol, le garage.



Nettoyez la chaudière.



Maintenez la cour ou le jardin en parfait état de propreté.



Peignez la porte d'entrée et les volets.

CHACQUE année, des millions d'Américains jouent à un gigantesque jeu de « chaises musicales ». L'an dernier, par exemple, 33 millions de citoyens qui « ne tiennent pas en place » emballèrent leurs possessions et déménagèrent vers une nouvelle maison, laissant leur vieille demeure devenir une « nouvelle maison » pour d'autres.

Peut-être êtes-vous parfaitement heureux dans votre présent domicile, et peut-être avez-vous l'intention d'y vivre pour le restant de votre vie. Ceci pourrait arriver, mais les probabilités sont contre. Les chiffres montrent que la famille américaine « moyenne » — si toutefois une telle chose existe — déménage une fois tous les cinq ou six ans.

Même si vous n'avez pas l'intention de vendre votre maison pour le moment, les renseignements de ces deux pages pourraient vous être utiles dans l'avenir. Ces « tuyaux » au sujet de la vente de votre maison proviennent d'agents immobiliers... des professionnels dans l'art de faire signer l'acheteur éventuel sur la ligne pointillée.

Ces experts déclarent que la première chose à faire est de perdre une heure à faire le tour de votre maison comme si vous lui étiez étranger. Descendez la rue comme si vous étiez un acheteur possible. Quelle est votre première impression ? La maison a-t-elle l'air attrayante et intime ? Marchez maintenant à travers chaque pièce, analysant tous les bons côtés de la maison comme tous les mauvais. Faites une liste des avantages — vous les connaissez mieux que n'importe qui d'autre — à l'intention de l'agent immobilier. Sur une autre feuille de papier, faites la liste des inconvénients, et ajoutez-y les bons arguments qu'il pourra utiliser pour répondre aux objections.

Il n'est habituellement pas « payant » de faire faire des réparations importantes et extensives à une maison dans le but de la vendre. En général, ces restaurations ne font pas augmenter le prix de vente proportionnellement à leur coût.

À l'intérieur de la maison, la chose la plus importante à faire est de souligner l'impression d'amplitude générale. Un acheteur aime penser qu'il reçoit « beaucoup de maison » pour son argent. Et vous pouvez accroître l'impression d'amplitude d'un bon nombre de façons. Nettoyez le grenier, le sous-sol et le garage, en vous débarrassant de tout ce que vous n'avez pas l'intention d'emporter avec vous et en emballant tout ce dont vous n'aurez pas besoin jusqu'à ce que vous vous soyez installé dans votre nouveau domicile.

Enlevez des placards ou penderies les vêtements qui ne sont pas de saison et emballez-les ou rangez-les par ailleurs. Des placards bien dégagés suffisent parfois à transformer un visiteur en acheteur. Enlevez de la cour et de la maison tous les articles hors-saison tels que l'équipement nautique et le mobilier de jardin pendant l'hiver, les skis et les leurres pour la chasse aux canards sauvages pendant l'été.

Tenez une petite conférence avec les enfants, s'ils sont assez âgés pour comprendre ce qui se passe. Si possible, trouvez-leur un endroit pour garer leurs bicyclettes en dehors du garage, et insistez pour qu'ils gardent leurs jouets dans leurs chambres chaque fois que vous faites visiter la maison.

Les jouets ajoutent une touche d'intérêt à une chambre d'enfant, mais lorsque ces mêmes jouets se trouvent un peu partout sous les pieds de l'acheteur, ils font paraître la maison encombrée.

Si votre sous-sol est sombre et terne, faites-le paraître

EN BON ÉTAT DE VENTE



plus vaste en louant un pulvérisateur et en passant une peinture claire au pistolet sur les murs et sur le plafond. Utilisez une peinture à l'eau à base vinylique ou une peinture similaire pour obtenir une bonne finition en une seule couche.

Donnez à l'intérieur de la maison une impression de vie familiale aisée. Si vous avez une cheminée, nettoyez-la et garnissez-la de quelques bûches. Cette vue évoquera pour l'acheteur une image mentale d'agréables soirées passées au soin du feu.

Au point de vue vente, la pièce la plus importante de la maison est la cuisine. Faites-la briller de toutes les manières possibles. Passez une couche de peinture fraîche sur les placards. Et le remplacement des dessus de comptoir serait peut-être « rentable ».

Réparez les petites choses que l'acheteur ne pourra pas manquer de remarquer. Une marche de perron déclouée ou descellée, ou un robinet qui fuit, peuvent affecter profondément l'attitude d'un acheteur, que celui-ci en ait conscience ou non. Nettoyez aussi la chaudière du chauffage. Pour quelque obscure raison, les hommes regardent toujours dans la chaudière d'une maison, de même qu'ils donnent toujours un coup de pied sur les pneus d'une automobile.

Lorsque vous faites visiter la maison, les fenêtres doivent être d'une propreté étincelante et les draperies et volets doivent être ouverts. Ceci fait paraître les pièces plus grandes.

A l'extérieur de la maison, suggérez une ambiance de vie plaisante et non une atmosphère de travail. Une pelouse qui a besoin d'être tondue ou une allée qui reste à dégager à la pelle rappellent de pénibles moments de travail. Payez quelqu'un pour procéder à cet entretien si vous partez de la maison avant de la vendre. Si les parterres ont débordé sur les allées ou les pelouses et s'ils présentent un aspect désordonné, recoupez-les et taillez les plantes.

La question d'une nouvelle peinture pour l'extérieur de la maison est discutable, mais une chose que vous pouvez faire est de repeindre les portes extérieures, et particulièrement la porte d'entrée principale. Celle-ci souhaite la bienvenue à tous les visiteurs, y compris les acheteurs. Faites en sorte qu'elle les accueille de façon attrayante.

Les lois sur les taxes fiscales vous permettent de déduire de vos revenus tous les frais des réparations effectuées dans votre maison. Conservez les reçus et la liste des dépenses de cette sorte.

Et enfin, un dernier point qui n'est pas l'un des moindres, si vous chargez un agent d'affaires de vendre votre maison : laissez-le la montrer aux clients possibles sans interférer. Il a beaucoup plus de chances de réussir une vente si vous le laissez s'occuper lui-même de l'acheteur éventuel.



Redécorez la cuisine.



Peignez le sous-sol au pistolet.



Laissez l'agent immobilier montrer la maison.