



**SÉRIE** Les 10 Erreurs fatales à ne jamais commettre lors de la vente de votre bien

## Erreur 6 L'absence d'une bonne mise en valeur

L'expression «mettre en valeur» peut être définie de la manière suivante: «rendre visibles les points forts de quelqu'un ou de quelque chose; présenter sous un jour favorable». La majorité des actions nécessaires pour mettre un bien immobilier en valeur peuvent sembler très simples. Mais le diable se cache dans les détails.

Quelle est la bonne hauteur pour prendre les photos? Dois-je utiliser un grand-angle? Comment photographier pour montrer clairement l'intérieur et l'extérieur sur la même photo? Comment fournir des plans faciles à lire? Comment réaliser une visite virtuelle? Comment accéder à tous les portails immobiliers de Suisse et à l'international?

La mise en valeur est également une spécialité de marketing. Quel est le profil des potentiels acheteurs pour mon bien? Quels sont les arguments auxquels ils seront sensibles?

Même la manière de diriger la visite fait partie de la mise en valeur. Les 90 premières secondes sont déterminantes pour la prise de décision des acheteurs. Si votre bien doit donner un effet «Whaou!», il faut le provoquer dans les premières 90 secondes de la visite.

Tous ces éléments font partie de la mise en valeur d'un bien immobilier. Et si tous ces facteurs ne sont pas correctement alignés les uns avec les autres, le résultat ne sera pas optimal. Et ne vous y trompez pas, je veux bien dire par «pas optimal» que vous allez perdre de l'argent.

### Pas de trucage!

Certaines personnes pensent que mettre en valeur consiste à truquer les chiffres, comme annoncer une surface habitable plus importante que la véritable surface. Je ne préconise pas du tout cette technique. Les acheteurs s'en rendront compte à un moment ou à un autre; cela peut donner lieu à des négociations très désagréables et à de grosses déceptions. L'élément clef d'une vente immobilière



GRANA

Un élément important de mise en valeur est la préparation du bien avant sa mise en vente.

réussie est la confiance. Toute la mise en valeur du bien, les documents fournis, les réponses données, doivent permettre de renforcer la confiance.

Le fait de fournir des plans avec un tableau des surfaces renforce la confiance. Noter «vue lac» alors que vous devez vous mettre sur la pointe des pieds dans le coin droit

du balcon pour entr'apercevoir le lac entre deux toitures, n'est pas de la mise en valeur. Un autre élément de mise en valeur est la préparation du bien avant sa mise en vente. De petites réparations - refaire les joints des salles de bains, réparer la porte qui frotte par terre et nettoyer à fond - sont des actions élémentaires.

Vient ensuite la dépersonnalisation de votre bien. Retirer les photos de famille, des éléments de décoration très typés ou d'autres éléments trop personnels fait partie de la mise en valeur. Un exercice à faire est d'adopter le point de vue de personnes qui ne sont jamais entrées chez vous. Est-ce que votre regard reste accroché sur certains détails? Si c'est le cas, vous devriez faire quelque chose pour améliorer la mise en valeur de votre bien.

Un autre cas de figure est l'objet à rénover. Le gros de la valeur ne réside pas dans l'objet actuel, mais plutôt dans ce qui pourrait y être fait. Nous parlons alors de «potentiel». Ce potentiel doit être correctement communiqué et mis en valeur. Dans ce cas, une simulation virtuelle «après rénovation» sera très efficace.

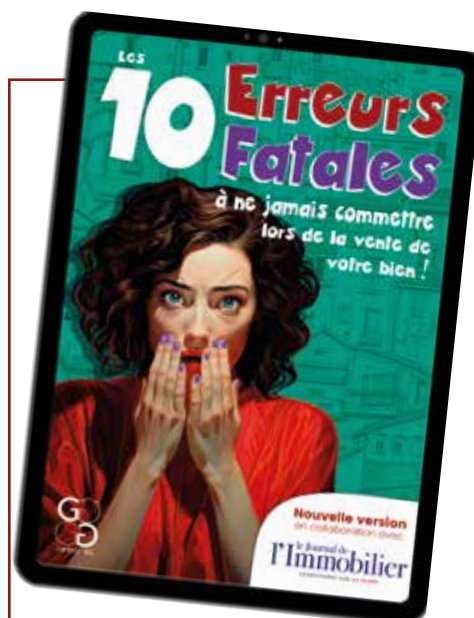
Une expression a fait son apparition dans le domaine de l'immobilier ces dernières années: le «home staging». Anglicisme par excellence, home staging pourrait se

traduire par «valorisation immobilière», même si la traduction littérale est «mise en scène». Il s'agit de préparer son bien immobilier au mieux afin de réussir la vente dans les meilleures conditions possibles. L'animateur de radio et de télévision française Stéphane Plaza y fait très souvent référence.

Mais comme toute bonne chose, il ne faut pas en abuser. En Suisse, nous sommes habitués à des critères de qualité très élevés. Mieux vaut présenter les choses telles qu'elles sont et calculer le prix de vente correctement, en tenant compte de la vétusté de l'objet. Camoufler des défauts n'est pas de la mise en valeur.

Ne pas entreprendre toutes les actions de mise en valeur va nuire à votre vente. Ce sont tous ces petits détails, mis bout à bout, correctement, qui font qu'un bien est présenté sous son meilleur jour.

Chaque détail compte: valorisez, soyez authentique et vendez avec succès! ■



Télécharger le guide

**MAISON de la LITERIE**  
GENÈVE

*Nouvelle collection*  
**-30%\***

MATELAS, SOMMIERS  
LINGES DE LIT ET  
CANAPÉS CONVERTIBLES

\*sur les modèles signalés par étiquettes

67, rue de la Servette - 1202 Genève  
022 734 24 34 (tram 14 ou 18, arrêt Poterie Bus N°3)  
www.maisondelaliterie.ch



