



PASSION MAISON
HOME STAGING / VALORISATION RÉSIDENIELLE

— Par Lucie Fortin, chroniqueuse
Courtier immobilier
Conseillère home staging
www.luciefortin.com



On ouvre les fenêtres,
c'est l'été!

C'est tout à fait normal et naturel de vouloir ouvrir les fenêtres, car l'été est enfin arrivé. Profitez de cette belle saison afin d'ouvrir et faire circuler l'air frais et aussi chasser certaines odeurs parfois difficiles à éliminer, comme l'odeur d'humidité, du tabac ou encore des animaux domestiques.

Tout comme dans le cas d'une première entrevue d'embauche ou d'un premier rendez-vous amoureux, la décision d'acheter votre propriété plutôt qu'une autre repose sur la bonne première impression.

Profitez de l'été pour laisser entrer l'air frais et la lumière. Servez-vous de l'abondance de lumière naturelle, à ce temps-ci de l'année, afin de créer des ambiances recherchées dans chacune des pièces. L'acheteur doit se sentir bien et confortable en entrant chez vous.

Dégagez les portes et fenêtres afin d'attirer les regards vers les atouts extérieurs de votre propriété. Par exemple, si votre propriété offre une salle à manger avec une belle vue sur la terrasse, ou encore, un coin lecture avec vue sur la fontaine ou du côté jardin.

Ouvrez pour que les acheteurs puissent apprécier le chant des oiseaux ou encore Mme la Cigale; cependant, n'hésitez pas un instant à utiliser votre climatiseur ou thermopompe de façon à tempérer l'air ambiant, chasser l'humidité ou masquer le bruit de la tondeuse du voisin.

Avant chaque visite, prenez le temps de préparer votre domicile. N'hésitez pas à couper des fleurs fraîches au parfum délicat afin de parfumer certaines pièces.

Souvenez-vous que vous n'avez que 90 secondes... car c'est le temps que l'acheteur mettra à tomber sous le charme ou non, de votre propriété.

Bonnes visites, mais surtout bonne vente!!!