

Question d'immobilier:
Portes ouvertes et pub

Description

Les journées portes ouvertes et les annonces sont-elles efficaces pour attirer les acheteurs ?

Par **Joseph Marovitch**

C'est vrai jusqu'à un certain degré. Une journée portes ouvertes peut attirer des acheteurs potentiels, mais elle peut aussi attirer vos voisins, les couples en promenade du dimanche après-midi, des parents ou, dans le pire des cas, absolument personne.

Une journée portes ouvertes peut être efficace dans une certaine mesure, mais le plus souvent ce sont les courtiers qui acquièrent de nouveaux clients grâce à elles, plus que des acheteurs potentiels pour le vendeur. Les visiteurs arrivent, laissent leurs coordonnées, visitent la propriété, puis repartent. Le courtier fait un suivi un jour ou deux plus tard pour voir s'il y a de l'intérêt pour la propriété. Si la réponse est négative, le courtier en profitera pour demander pourquoi, puis il s'informer des besoins spécifiques du prospect. C'est ainsi que le courtier acquiert par la suite un nouveau client.

Les annonces peuvent motiver certains acheteurs mais le plus souvent elles servent à attirer de nouveaux clients pour le compte du courtier. Les annonces assurent la visibilité du courtier tout en exposant la propriété au grand public. Les annonces permettent également au courtier de promouvoir son site Web où les acheteurs potentiels peuvent voir les autres propriétés qu'il a à vendre.

Une journée portes ouvertes peut attirer des acheteurs potentiels, mais elle peut aussi attirer vos voisins, les couples en promenade du dimanche après-midi, des parents ou, dans le pire des cas, absolument personne.

Cela dit, la façon la plus efficace de trouver une propriété est d'engager un courtier. Vous fournissez les critères tels que votre emplacement préféré, le nombre de chambres et de salles de bain, le style et tout autre élément dont vous avez besoin pour votre future maison. Le courtier peut utiliser le système de courtage pour restreindre la



recherche aux critères désirés, ce qui lui permet de trouver la propriété idéale beaucoup plus rapidement.

Le courtier organise des visites, fait des recherches sur la maison pour toutes les questions telles que les déclarations de problèmes, la durée durant laquelle la maison a été mise sur le marché et les dettes associées à la propriété. Le courtier vérifie aussi si les taxes foncières ont été payées ou s'il y a une injonction sur la propriété avec un certain nombre de jours pour payer les taxes et/ou d'autres dettes, ou un risque de saisie par la banque ou le gouvernement. Une fois ces enquêtes terminées, le courtier peut suggérer un prix auquel faire une offre initiale.

Les annonces immobilières sont attrayantes pour les clients à la recherche d'agents immobiliers efficaces. Les courtiers dont le nom apparaît régulièrement dans les annonces semblent prospères, ce qui peut constituer un attrait majeur pour les acheteurs potentiels de propriétés. Lorsque vous vous renseignez, n'oubliez pas de demander combien le courtier a de ventes, d'inscriptions et d'inscriptions expirées (propriétés non vendues). Cela vous donnera une bonne idée du succès que le courtier a connu jusqu'à présent.

Les méthodes les plus efficaces pour attirer les acheteurs sont les suivants, du numéro 1, le plus efficace, au numéro 5, le moins efficace :

1. Le service d'annonces multiples connu sous le nom de Centris. Ce système est un outil utilisé par les courtiers qui travaillent avec les acheteurs.
2. La communication entre courtiers, comme les appels et les courriels pour s'informer mutuellement de leur inventaire. Les clients devraient rechercher des courtiers qui sont proactifs au sein de la communauté des courtiers.
3. Des courtiers ayant des bases de données importantes de noms d'acheteurs potentiels avec lesquels ils peuvent communiquer par courriel, par la poste et par téléphone.
4. Les journées portes ouvertes
5. Les annonces

N'oubliez pas que l'une des principales raisons pour lesquelles les maisons se vendent est qu'elles sont bien évaluées au prix du marché et que les méthodes décrites plus haut sont ensuite appliquées. Les trois premières sont les plus efficaces pour attirer des acheteurs. Les deux dernières sont les plus efficaces pour impressionner les vendeurs, car elles véhiculent le message que le courtier commercialise activement leur maison.

Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez vous reporter à la section des commentaires au bas de la page. De plus, pour voir mes articles précédents, entrez **Joseph Marovitch** dans le champ de recherche, au haut de la page à droite.

Image : Andrew Burlone

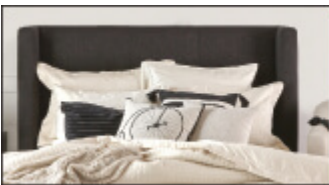
Abonnez-vous à notre
infolettre pour être informé
de nos plus récents articles

S'inscrire

À lire aussi : [Autres articles par Joseph Marovitch](#)



Joseph Marovitch œuvre dans le secteur des services depuis plus de 30 ans. Sa première carrière en tant que propriétaire et directeur du Camp Maromac, un camp d'été établi en 1968, a consisté à travailler avec des familles d'enfants de Westmount et des environs âgés de 6 à 16 ans. Maintenant, en tant que courtier immobilier, il offre les mêmes qualités de fiabilité, d'intégrité et d'honnêteté afin de protéger les intérêts de ses clients. Si vous avez des questions, contacter Joseph Marovitch au 514 825-8771, ou à josephmarovitch@gmail.com



LIVRAISON GRATUITE
*achats de 99\$ et plus**

LINEN CHEST

MAGASINEZ

Categorie

1. Article | Immobilier

Tags

1. advertisement
2. annonces
3. Joseph Marovitch
4. journée portes ouvertes
5. open-house
6. promotion immobilière
7. real estate sales
8. vente immobilière

date créée

janvier 2020