

## NOS VALEURS

- **Innovation**

La vision de notre métier nous mène vers de la recherche et développement afin d'offrir des services à vraie valeur ajoutée.

- **Durabilité**

Notre position sur ce point est premièrement axée sur la sensibilisation des acteurs économiques pour un investissement durable. Deuxièmement, nous positionnons notre activité sur la pérennité dans nos relations.

- **Intégrité**

Nous participons majoritairement à l'achat le plus important de la vie d'une personne, d'un couple, d'une famille. Il est donc pour nous capital de mériter la confiance.

- **Proximité**

Nous maîtrisons parfaitement le secteur géographique. Nous préférons d'ailleurs parler de communauté. Nous y évoluons journalièrement, permettant d'y tisser des liens privilégiés.

- **Écoute**

Quoi de plus important que de prendre le temps d'écouter et de comprendre les besoins et envies.

- **Enthousiasme**

Nous sommes tous animés par l'engagement et la passion, afin de sans cesse améliorer notre professionnalisme et efficacité.



**Immo Balcaen**

Avenue de Laeken 27 - 1090 Jette  
Tél. : 02 268 18 88 - Fax: 02 270 06 15

[info@immobalcaen.be](mailto:info@immobalcaen.be) - [www.immobalcaen.com](http://www.immobalcaen.com)

# Pour une bonne visite

Pour réussir les visites  
de votre bien,  
Immo Balcaen vous  
conseille !



[www.immobalcaen.com](http://www.immobalcaen.com)

# LES RÈGLES D'OR D'UNE BONNE VISITE

## 1 Votre bien doit séduire

**La première impression** est toujours la bonne... même si elle est mauvaise!

Vous n'avez qu'**une seule fois** l'occasion de faire une **première impression**.

**Créez une ambiance qui donne à votre acquéreur l'impression et le désir d'être chez lui!**

**Extérieur:**

- jardin entretenu
- pelouse tondue

**Intérieur:**

- bon éclairage (volets et rideaux ouverts)
- température agréable
- propre
- bien rangé

## 2 Si la parole est d'argent, le silence est d'or

**Savoir vendre, c'est avant tout savoir écouter.**

Laisser nos collaborateurs effectuer la visite **sans intervenir**.

**Ne vous étonnez pas**, si lors des visites, nos collaborateurs sont souvent silencieux et se bornent à guider et à répondre aux questions:

- ils connaissent parfaitement le projet de l'acheteur ou l'approfondissement lors de la visite
- ils sauront mettre votre bien en valeur en fonction du projet de l'acheteur
- ils ont des techniques pour obtenir le feedback après la visite

## 3 Une confiance réciproque est la clé de la réussite

Il faut, pour réaliser une vente, créer un climat de **confiance** auquel l'acheteur est très sensible.

Il va juger votre bien au travers des **informations** que nous serons en mesure de lui présenter!

Idéalement, avant de débiter la commercialisation, nous devons constituer le dossier administratif comprenant entre autre:

- Affectation urbanistique, ...
- tous les diagnostics techniques (PEB, etc.)
- copropriétés: coordonnées du syndic, règlements, procès verbal d'assemblée générale, décomptes charges, etc...
- Bail éventuel, ...

N'oubliez pas de nous communiquer toute modification des conditions de départ.

## 4 Bien connaître, bien vendre

Facteur primordial: l'équipe de vente doit parfaitement **connaître** votre bien.

Rien ne remplace la **mémoire visuelle** afin de le proposer dans les meilleures conditions à nos acquéreurs.

Il est donc important que notre équipe visite votre bien!

## 5 Vendre, c'est être disponible

Les **disponibilités** des acquéreurs ne sont pas forcément identiques aux vôtres.

Nous devons donc être en mesure de pouvoir faire visiter **à n'importe quel moment**.

Nos statistiques révèlent qu'à prix et qualité identiques, un bien dont nous avons les **clefs** se vend deux fois plus vite!