

Conseils pour vendre ou louer votre bien immobilier avec succès

Que vous souhaitiez vendre, louer ou chercher un nouveau locataire pour votre bien : avec ces conseils, nous vous montrons les points essentiels à considérer et comment attirer efficacement des personnes réellement intéressées.

Il est fortement recommandé de fournir le plus d'informations possible dans votre annonce. Cela permet d'attirer uniquement les personnes réellement intéressées par votre bien.

Votre annonce devrait inclure les éléments suivants :

- Titre
- Adresse complète du bien
- Prix
- Description du bien
- Photos
- Plans et documents
- Modalités de contact

1. TITRE

Un titre percutant attire l'attention des acheteurs ou locataires potentiels, met l'accent sur le bien et communique immédiatement des informations clés – c'est ainsi que vous créez une première impression positive.

Veuillez noter que le nombre de chambres et le type de logement sont déjà automatiquement indiqués dans un titre séparé pour les personnes effectuant la recherche.

2. ADRESSE

Indiquez l'adresse exacte et complète dans votre annonce pour que votre bien s'affiche correctement sur la carte.

Si vous recherchez l'anonymat et ne souhaitez pas donner de localisation précise, vous pouvez omettre l'adresse. La carte affichera seulement la ville, sans localisation exacte.

3. INDICATION DU PRIX

Biens en location :

Veuillez indiquer le prix de manière claire pour que les intéressé(es) puissent estimer leur budget. Il est préférable de diviser le loyer brut en loyer net et frais supplémentaires.

Par exemple :

Loyer brut : 2'300 CHF par mois

Loyer net : 2'000 CHF par mois

supplémentaires : 300 CHF par mois

Que se passe-t-il si vous ne donnez pas de prix ?

- Moins de demandes, car le bien apparaît tout en bas des résultats avec les filtres appliqués. (s'applique aux biens en location et à la vente)
- Le prix sera affiché comme « Sur demande ».

Quand est-il pertinent d'indiquer un prix « sur demande » ?

- Pour des biens très exclusifs
- En cas de structure tarifaire complexe (vente)
- Si vous prévoyez une négociation du prix (vente)

4. DESCRIPTION

Pour présenter votre bien de façon attrayante, rédigez une description claire et concise, sans répétition. Cela rend la lecture plus agréable pour les personnes en recherche.

Les éléments suivants sont utiles :

- Équipements de la cuisine et de la salle de bains : lave-vaisselle, plaques vitrocéramiques, lave-linge, etc.
- Répartition des pièces : douche/WC séparés, salle de bains/WC, réduit, etc.
- Superficie des pièces en m²
- Revêtements de sol : parquet, moquette, stratifié, etc.
- Ambiance et style : lumineux, moderne, rénové...
- Groupe cible : idéal pour couples, colocations, etc.
- Atouts supplémentaires : terrasse, jardin, etc.
- Environnement : transports publics, commerces, écoles, etc.
- Caractéristiques particulières comme ascenseur, animaux admis, adapté aux enfants, etc. (à sélectionner dans les attributs de l'annonce)
- Indiquez autant que possible les distances importantes (transports, écoles...) – ces informations sont essentielles.

Pour une location, pensez à préciser si une place de parc ou un garage est inclus dans le loyer ou disponible en supplément (et à quel prix).

5. PHOTOS

Pour vendre ou louer efficacement, des photos de qualité sont essentielles. Voici nos recommandations :

- Utilisez des photos récentes de toutes les pièces
- Dépersonnalisez l'espace et rangez le logement avant de prendre les photos
- Privilégiez la lumière naturelle et une bonne qualité d'image
- Si vous ne disposez pas de bonnes photos, envisagez de faire appel à un photographe professionnel
- Créez une impression visuelle complète du bien à travers les photos
- Choisissez soigneusement la photo de couverture – c'est l'élément le plus visible dans les résultats de recherche
- Taille optimale pour l'importation des images :
 - 1200x800px ou 1600x800px

6. PLAN (OU PLAN DE SOL)

- Aide les personnes intéressées à se repérer et à évaluer si le bien correspond à leurs besoins
- Veillez à ne pas divulguer d'informations sensibles

7. DOCUMENTS

Ajouter des documents pertinents comme le certificat énergétique, la description du bâtiment ou le plan cadastral (pour les biens en vente) renforce la crédibilité de votre annonce.

8. VIDÉOS ET VISITES VIRTUELLES

Intégrez des vidéos ou visites virtuelles professionnelles à votre annonce via un lien externe (par exemple YouTube).

9. CONTACT

- Êtes-vous prêt(e) à répondre aux demandes ?
- Réfléchissez à la manière et au moment où vous souhaitez être contacté(e).
- Assurez-vous d'être joignable pendant toute la durée de publication, par e-mail ou téléphone, pour répondre aux questions ou organiser des visites.
- Ajoutez des précisions sur vos disponibilités : par exemple les heures auxquelles vous souhaitez être contacté(e). Même si vous recevez de nombreuses demandes, il est respectueux de donner une réponse rapide aux personnes intéressées.
- Si Vous souhaitez de protéger votre vie privée, publiez votre annonce de manière anonyme. Les personnes intéressées pourront vous contacter uniquement via notre formulaire, et vos données personnelles ne seront pas visibles.
- Dans le champ dédié aux visites, vous pouvez également insérer un lien vers un formulaire de prise de rendez-vous.