

Visite immobilière : check-list à l'attention des acheteuses et des acheteurs

- **Souligner les atouts** : commencez la visite par les points forts du logement. Il s'agit en général des pièces de vie. Assumez le rôle de guide pendant la visite et ouvrez les portes. Décrivez les pièces et communiquez les informations essentielles. Laissez aux visiteurs le temps qui leur est nécessaire pour se forger une impression.
- **Faire preuve de transparence** : énoncez tous les défauts du bien à vendre. En tant que vendeuse ou vendeur, vous êtes responsable de ces derniers. Si vous omettez de les mentionner à la vente, vous risquez des poursuites.
- **Répondre aux questions** : si possible sans attendre. Une question vous prend au dépourvu ? Proposez de vous renseigner, puis de donner la réponse plus tard.
- **Faire un point** : après la visite, faites un point : qu'est-ce qui s'est bien passé ? Quels sont les éléments de cafouillage ? Que pouvez-vous améliorer pour la prochaine visite ? Quelles questions vous a-t-on posées ?

À propos de comparis.ch

Avec plus de 100 millions de visites par an, comparis.ch compte parmi les sites Internet les plus consultés de Suisse. L'entreprise compare les tarifs et les prestations des caisses maladie, des assurances, des banques et des opérateurs télécom. Elle présente aussi la plus grande offre en ligne de Suisse pour l'automobile et l'immobilier. Avec ses comparatifs détaillés et ses analyses approfondies, elle contribue à plus de transparence sur le marché. comparis.ch renforce ainsi l'expertise des consommatrices et des consommateurs à la prise de décision. Fondée en 1996 par l'économiste Richard Eisler, l'entreprise compte aujourd'hui quelque 175 collaboratrices et collaborateurs à Zurich.