

Vendez vos meubles d'occasion comme un pro

Préparation et remise en état

- Nettoyez et désinfectez minutieusement le meuble avec des produits adaptés à sa matière (bois, métal, tissu) pour augmenter sa valeur perçue.
- Effectuez les réparations mineures nécessaires (revisser des poignées, recoller un placage, reteinter des rayures) pour maintenir le prix de vente.

Mise en valeur visuelle

- Réalisez 5 à 7 photos : vues globales sous plusieurs angles, mise en situation dans un espace lumineux, et gros plans sur les défauts pour instaurer la confiance.
- Privilégiez une lumière naturelle indirecte et un fond neutre pour mettre en valeur le meuble sans distraction.

Rédaction de l'annonce

- Créez un titre descriptif incluant le type de meuble, la matière, la marque et le style (ex: commode vintage bois scandinave).
- Soyez transparent sur l'état général (bon état, traces d'usure, rénové) pour prévenir les négociations sauvages.
- Rédigez un descriptif complet : provenance, usage précédent, points forts (ex: bois massif) et motif de la vente.

Informations techniques et logistiques

- Indiquez les dimensions précises (hauteur, largeur, profondeur) en centimètres pour éviter les questions inutiles.
- Précisez les modalités de retrait : besoin d'un véhicule utilitaire, meuble à démonter ou non, étage sans ascenseur.

Stratégie de prix

- Fixez un prix compétitif en effectuant une recherche sur des articles similaires déjà vendus sur les plateformes de seconde main.