



Question d'immobilier:
Vendre pendant les fêtes

Description

Les avantages et inconvénients de vendre durant la saison des fêtes de fin d'année

Par **Joseph Marovitch**

8 novembre 2022

Noël, le Nouvel An et toutes les autres fêtes approchent, et qui veut vendre pendant une période aussi festive ? En général, pas grand monde. Les vacances sont l'occasion de faire une pause et de célébrer avec la famille et les amis. Cependant, il y a ceux qui doivent vendre ou qui voient les avantages de vendre en décembre.

Si vous avez l'intention de vendre votre maison pendant les vacances, amusez-vous. Si vous vous amusez, l'acheteur aussi, et une bonne expérience est la meilleure façon de commercialiser une maison..

Il y a des avantages et des inconvénients à vendre pendant les fêtes.

Avantages :

- Quiconque cherche une maison pendant les vacances est un acheteur sérieux, sinon pourquoi le ferait-il ?
- Les vendeurs qui vendent pendant les vacances ont tendance à négocier davantage car il y a peu d'acheteurs.
- Comme il y a peu de vendeurs pendant les vacances, il y a moins de concurrence d'autres propriétés à vendre.
- Les rares acheteurs ont moins de maisons parmi lesquelles choisir.
- Il peut y avoir des acquéreurs qui ont du temps libre, et le fait de dénicher une maison peut être une chose



très agréable à faire.

- Il peut y avoir des non-résidents qui profitent des vacances pour visiter Montréal et trouver une maison.

Inconvénients :

- Le nombre d'acheteurs est restreint.
- Les banques ne suivent pas un horaire régulier.
- Les entrepreneurs sont en vacances.
- Les agents immobiliers sont en vacances.
- Les inspecteurs sont en vacances.
- Si tous ces professionnels ne sont pas en vacances, ils facturent une prime.

Si vous souhaitez vendre durant les fêtes, profitez-en pour créer une atmosphère chaleureuse et invitante. Rendez la maison lumineuse, propre et confortable. Placez des édredons sur les canapés et les chaises, faites fonctionner le foyer électrique ou au gaz, cuisinez et distribuez des biscuits. Faites jouer des chansons de Bing Crosby ou de toute autre vedette pour rendre la maison chaleureuse et accueillante. Souriez chaleureusement et partagez un sentiment de joie et de chaleur qui donne envie aux acheteurs de s'installer dans le salon avec une tasse de cacao. Vous pourriez recevoir une offre par la suite.

Si vous comptez vendre votre maison pendant les fêtes, ayez du plaisir. Si vous êtes joyeux, l'acheteur le sera aussi, et c'est la meilleure façon de vendre une maison.

Les informations que je fournis dans ces articles sont condensées. Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez vous reporter à la section des commentaires au bas de la page. Par ailleurs, pour consulter les articles précédents, [cliquez ici](#).

Article suivant : **Les avantages liés à la récession et à la politique en immobilier**

L'état du marché

IPC aujourd'hui (taux d'inflation) 6,9 %

Taux préférentiel 5,95 %

Le marché continue de se contracter, car de nombreux acheteurs et vendeurs attendent que les taux d'intérêt baissent au cours des prochains mois. Cependant, il y a de fortes chances qu'il y ait d'autres hausses de taux d'intérêt et peut-être même une récession avant que ces taux ne baissent. Les acheteurs pensent que si les taux baissent, ils paieront moins cher pour leur hypothèque. Sauf que si les taux et l'inflation baissent, la demande augmentera et les prix demandés sur le marché aussi. Quelle que soit la façon dont on voit les choses, ce sera soit des taux d'intérêt plus élevés maintenant, soit un prix plus élevé plus tard.

Il y a de fortes chances qu'il y ait d'autres hausses de taux d'intérêt et peut-être même une récession avant que ces taux ne baissent..

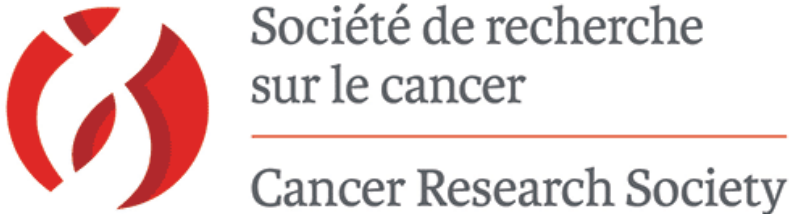
Il pourrait être judicieux d'acheter au plus tôt possible en payant comptant ou avec un prêt hypothécaire à court terme et de refinancer l'emprunt ultérieurement.



Passez une excellente semaine !

N'oublions pas que les personnes atteintes de cancer sont également vulnérables !

Vous êtes invités à continuer à donner aux organisations suivantes, car **il est maintenant plus important que jamais de soutenir la recherche sur le cancer** ! Cliquez sur les logos ci-dessous pour savoir comment :



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

S'inscrire

[Autres articles par Joseph Marovitch](#)

[Autres articles récents](#)



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. Joseph Marovitch
2. l'état du marché immobilier
3. Question d'immobilier
4. Real Estate Talk
5. state of the market

date créée

novembre 2022