



Question d'immobilier:
les meilleurs mois pour vendre

Description

Des occasions propices pour la vente existent tout au long de l'année

Par **Joseph Marovitch**

Mise à jour le 1 décembre 2022

On me demande souvent quel est le meilleur moment pour mettre une propriété résidentielle sur le marché. Si l'on doit vendre, n'importe quel moment est propice si le prix demandé est ajusté au marché. Cependant, il y a des mois occupés dans l'immobilier et des mois moins actifs. Certains vendeurs et courtiers aiment les mois inactifs pour plusieurs raisons, telles que :

- Les acheteurs qui viennent nous rendre visite pendant les mois tranquilles sont des acheteurs sérieux, sinon ils seraient en vacances.
- Il y a moins de concurrence. Lorsque le vendeur organise une journée portes ouvertes, il est l'un des rares à le faire. Il n'y a pas beaucoup de propriétés à visiter.

On peut soutenir que les mois tranquilles sont de bons mois, mais il est préférable de mettre votre propriété en vente pendant les mois plus achalandés, quand il y a plus d'acheteurs et plus de propriétés à vendre. Plus il y a d'acheteurs potentiels, plus le prix de votre propriété augmente. Un nombre élevé de propriétés à vendre signifie plus d'acheteurs, donc plus de visiteurs de votre propriété. S'il y a trois portes ouvertes dans la même rue, cela signifie que les trois maisons reçoivent des visiteurs. Une propriété à vendre requiert autant de visiteurs que possible pour vendre rapidement et au meilleur prix possible.

Si l'on doit vendre, n'importe quel moment est propice si le prix demandé est ajusté au marché.

Les périodes calmes dans l'immobilier sont en général la fin de l'été durant les vacances de la construction et les périodes de vacances pendant l'année. La plupart des gens ne veulent pas magasiner une propriété pendant la



période de Noël.

Les meilleurs mois pour mettre une propriété sur le marché sont les suivants :

De février à avril – lorsque les vacances sont terminées, tout le monde retourne au travail et si vous achetez une maison à la fin de l'hiver, vous pouvez planifier un déménagement au printemps lorsque la neige aura fondu.

De mai à mi-juillet – L'été est le moment de l'année où la maison paraît la plus belle. Le printemps est une période fébrile et tout le monde est disponible pour visiter une propriété à vendre jusqu'à la mi-juillet.

De septembre à décembre – Les gens retournent au travail après les vacances d'été. Ils ont discuté d'un déménagement pendant les vacances et maintenant que tout le monde est de retour à la maison et au travail, il est temps d'être sérieux et de chercher une maison.

Les périodes les plus calmes du marché sont :

Du 15 juillet au 31 août – Période des vacances d'été et des congés de travail

Du 1er décembre au 30 janvier – Les gens sont en vacances et en famille

En fin de compte, il y a des avantages et des inconvénients à vendre hors saison. Les journées portes-ouvertes attirent peu de visiteurs pendant les vacances, quoique les acheteurs qui visitent sont sérieux.

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](#).

Prochain article : **Opportunités d'achat de maisons de campagne** et pourquoi c'est le bon moment d'acheter

L'état du marché

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

TD 3 ans fixe fermé 5,59 %

Nous pourrions voir plus de maisons sur le marché au cours des prochains mois en raison des acheteurs qui ont acquis des maisons durant la pandémie à des taux d'intérêt hypothécaires beaucoup plus bas. Ayant opté pour un emprunt d'une durée de 3 à 5 ans, ces acheteurs seront pénalisés par des taux nettement plus élevés. Une hypothèque contractée à 2,1 % fin 2020 et arrivant à échéance en 2023 peut aujourd'hui atteindre 6 % pour une durée de 3 ans ou plus pour 5 ans.

For potential buyers who have acclimatized to the new inflation and interest rates, which will eventually decline but not to pre-pandemic levels, there is opportunity to purchase property at lower prices.

Si l'acheteur a acheté à un taux très bas pendant la pandémie, en spéculant que la valeur des propriétés allait augmenter dans le futur, il constatera que le contraire est maintenant vrai. La valeur des propriétés a diminué alors que les taux d'intérêt et l'inflation ont augmenté. À mesure que les taux hypothécaires arrivent à échéance, beaucoup peuvent décider de vendre à rabais pour éviter les taux plus élevés et les coûts de maintien.

Pour les acheteurs potentiels qui se sont adaptés à l'inflation et aux nouveaux taux d'intérêt, qui finiront par baisser



~~mais pas jusqu'aux niveaux pré-pandémiques, il existe une opportunité d'acheter des biens à des prix réduits. Il semble que nous soyons dans une phase de correction et que le marché favorise les acheteurs.~~

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 :



Société de recherche
sur le cancer

Cancer Research Society

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. vente immobilière

date créée

novembre 2022