



Questions d'immobilier :
Retour des ventes en septembre

Description

Pourquoi le marché immobilier de septembre est si emballant

Par **Joseph Marovitch**

Publié antérieurement le 1 août 2018

Il y a plusieurs occasions durant l'année où le marché immobilier prend de la valeur et d'autres où le marché stagne (comme un navire à voile durant un calme plat, quand il n'y a pas de vent et que le bateau ne va nulle part).

La vente de biens immobiliers nécessite la présence d'un marché d'acheteurs et de vendeurs et il y a des saisons pendant l'année où ce marché est limité, comme à Noël et au Nouvel An, ou plus précisément en décembre et janvier. C'est une période où la plupart des gens partent en vacances, passent du temps en famille et cherchent à réduire leur stress.

L'été est une autre période où le marché immobilier prend une pause, en particulier de la mi-juillet à la fin août. Encore une fois, les gens sont en vacances, s'amuse au soleil et trouvent des moyens de passer un bon moment sans stress.

... bien que le marché des acheteurs puisse être limité, l'été est un excellent moment pour montrer votre propriété.



Cependant, discuter de la possibilité d'acheter une nouvelle maison ou de vendre votre maison durant une période calme, comme les vacances d'été, peut être passionnant. Vous êtes assis au bord du lac ou dans votre cour arrière en dégustant une boisson froide et rafraîchissante. Vous envisagez d'acheter cette nouvelle maison pour la famille ou à emménager dans un logement plus petit et pensez aux façons de dépenser votre argent maintenant que les enfants ont quitté la maison. Dans un effort pour lancer le bal, vous invitez tous vos amis à un cocktail ou à une fête autour de la piscine car, bien que le marché des acheteurs puisse être limité, l'été est un excellent moment pour montrer votre propriété. Les gens peuvent ainsi la voir et en parler à d'autres.

La saison forte de l'automne est sur le point de commencer. Au début de septembre, des milliers de personnes reviennent de vacances et sont prêtes à se lancer dans une transaction. Les discussions de vente et d'achat deviennent réalité. D'accord, septembre est une période occupée pour tout le monde : Vous rentrez de vacances et trouvez une pile de travail sur votre bureau et une tonne de messages auxquels vous devez répondre. C'est à ce moment qu'un courtier immobilier professionnel est utile. En septembre, des propriétés en vente surgissent de partout. L'inventaire immobilier augmente, ce qui permet de choisir parmi plus d'options et de négocier des prix compétitifs.

'Au début de septembre, des milliers de personnes reviennent de vacances et sont prêtes à se lancer dans une transaction.'

Les acheteurs qui se mettent à la recherche d'une maison en septembre ne veulent souvent pas déménager après l'arrivée de la neige, et les négociations ont donc tendance à aller plus vite, les dates de signature et de prise de possession arrivent plus tôt. En septembre, les vendeurs eux veulent profiter des belles couleurs de la saison d'automne et ne pas avoir à négocier la vente de leur maison en décembre, lorsque la saison des vacances commence. Les prix ont donc tendance à être raisonnables.

Je trouve qu'il est préférable de placer une propriété sur le marché vers la fin du mois d'août. De cette façon, le vendeur a une longueur d'avance, tout comme les acheteurs impatientes qui sont rentrés chez eux un peu plus tôt. De même, la première vague d'acheteurs et de courtiers fait passer le message qu'une nouvelle propriété a été mise sur le marché. En mettant en vente vers la fin d'août, les acheteurs arrivent un peu plus tôt en septembre et les visites se multiplient tout au long du mois.

Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez vous reporter à la section commentaires ci-dessous. Je répondrai rapidement à toutes vos questions. De plus, [cliquez ici](#) pour lire les articles précédents.

Prochain article : **Le marché des résidences secondaires et les opportunités – Maisons de campagne**

L'état du marché

Le marché immobilier montréalais demeure vigoureux, avec une hausse de 5,8 % des prix résidentiels par rapport à l'an dernier. Le Québec affiche un meilleur rendement que le reste du Canada, mais il y a des signes que le marché se renforcera partout au pays. C'est une bonne nouvelle pour les vendeurs. Cependant, même dans un marché propice, il y a des concepts à suivre lors de la vente d'une propriété, tels que l'établissement du prix et la préparation de la propriété.

Un marché propice signifie que le prix de la propriété sera plus élevé parce que les prix ont augmenté partout. Cependant, certains vendeurs croient qu'un bon marché immobilier signifie qu'ils peuvent surévaluer le prix de la propriété. Ce n'est jamais le cas. Le prix d'une propriété est calculé d'après une fourchette de prix basée sur le



marché mais aussi sur l'état de la propriété. Si la propriété nécessite des rénovations majeures, le coût des rénovations doit être considéré et soustrait de la valeur qu'elle aurait si elle était en excellent état. Les rénovations requises par la propriété doivent être indiquées dans la déclaration du vendeur afin que l'acheteur, après avoir fait son offre, ne puisse pas prétendre qu'il n'était pas au courant des réparations requises et ainsi tenter de réduire le montant de son offre.

'Certains vendeurs croient qu'un bon marché immobilier signifie qu'ils peuvent surévaluer le prix de la propriété. Ce n'est jamais le cas.'

De plus, si la propriété nécessite des rénovations majeures, le vendeur ne peut pas rénover partiellement dans l'espoir d'obtenir un prix plus élevé que ce que la propriété vaut. Si le vendeur a l'intention de rénover, toutes les rénovations doivent être effectuées avant la vente. Cela permettra au vendeur d'obtenir le montant maximum d'argent de la propriété. Si des rénovations partielles sont effectuées mais qu'il reste encore beaucoup à faire, ajustez le prix pour qu'il reflète correctement l'état de la maison. Ceci dit, en général, les rénovations importantes devraient avoir lieu au moment de l'achat d'une maison et non lors de la vente. Lorsque vous vendez, ne réparez que ce qui peut être immédiatement vu par les acheteurs potentiels afin qu'ils restent intéressés.

Si le coût de réparation d'une propriété est important, il est préférable de soustraire le coût de la réparation du prix demandé et de laisser l'acheteur faire ses propres rénovations. Les vendeurs individuels ne sont pas des promoteurs ayant une marge de crédit, un échéancier et une division marketing.

'Il y a un prix idéal et équilibré pour chaque propriété qui produira beaucoup d'appels, de visites et de multiples offres.'

Enfin, si la propriété est bien commercialisée, et qu'elle obtient beaucoup de visites et de clics sur le système Centris, mais n'est pas vendue après une certaine période, cela indique que les acheteurs potentiels en ont discuté et qu'ils pensent que le prix est trop élevé.

Il y a un prix idéal et équilibré pour chaque propriété qui produira beaucoup d'appels, de visites et de multiples offres. Ce prix correspond habituellement à la juste valeur marchande moyenne. Ce n'est pas le premier réflexe de la plupart des vendeurs de fixer le prix de leur propriété de cette façon, mais en fin de compte de nombreux vendeurs qui le font finissent par obtenir plus d'argent que prévu et parfois plus que le prix demandé dans une situation d'offre multiple.

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

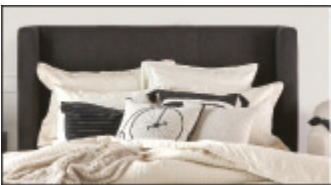
S'inscrire

Image : Andrew Burlone

À lire aussi : [Autres articles par Joseph Marovitch](#)



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. état du marché immobilier
2. Joseph Marovitch
3. marché immobilier
4. real estate market
5. September
6. septembre

date créée

août 2019