



Questions d'immobilier : Mise en valeur pour vendre en hiver

Description

La préparation d'une propriété pour la mise en marché d'octobre à décembre et de février à avril

Par **Joseph Marovitch**

Le marché hivernal d'**octobre à décembre et de février à mars** peut être une période difficile pour vendre. L'extérieur d'une maison peut sembler froid et terne. C'est pourquoi vous voulez que l'extérieur et l'intérieur paraissent aussi chaleureux et accueillants que possible.

En hiver, une maison doit être un refuge contre les intempéries et une semaine de travail difficile. Comme toujours, dans le processus de vente d'une maison, la maison doit être gardée propre et en ordre, ce qui est assez difficile à entretenir jusqu'à ce que la propriété soit vendue, surtout s'il y a des enfants et des animaux domestiques dans la maison. Après tout, une maison est pour les vivants – ce n'est pas un musée.

Toute maison se vendra si son prix est adapté à son état et au marché, mais de petites nuances peuvent faire ou ne pas faire l'affaire. L'odeur de la combustion du bois dans le foyer est un énorme plus si vous vivez dans un endroit où les foyers peuvent encore être utilisés. Le parfum émanant d'une cheminée est universel pour la plupart et tout le monde l'aime.

Toute maison se vendra si son prix est adapté à son état et au marché, mais de petites nuances peuvent faire ou ne pas faire l'affaire.

L'odeur des aliments préparés n'est pas universellement appréciée. Différentes cultures ont des préférences différentes. Les produits de boulangerie comme les biscuits, les gâteaux et les croissants sont habituellement acceptables et appréciés. Les odeurs piquantes comme l'ail, le curry et le gingembre peuvent inciter un acheteur potentiel à s'enfuir. Le rôtissage de la viande est également risqué dans l'environnement d'aujourd'hui. Je déconseille d'utiliser de l'encens car il donne généralement l'impression que vous cachez l'odeur du poisson d'hier



soir. Gardez les odeurs neutres et au minimum. Propre et frais, c'est toujours mieux. Des draps propres, des serviettes propres, des éviers et des toilettes désinfectés impressionneront.

Il y a la question de la luminosité. En hiver, une maison a besoin d'autant de lumière que possible, alors ouvrez les stores et laissez entrer le soleil et la lumière du jour. Si vous montrez le logement durant le soir, allumez toutes les lumières et fermez toujours les sièges de toilette pour les visites et les photos. De grands canapés douillets évoqueront la chaleur et le confort. Si votre salon n'est pas assez chaud, placez des couvertures chaudes au coin des divans. Les ours en peluche font toujours bonne impression sur les chaises du salon. Un vase avec des fleurs sur la table basse est toujours de bon goût. Les tapis sont toujours beaux, les planchers de bois franc aussi, mais offrez aux visiteurs des pantoufles confortables à porter lorsqu'ils parcoureront la maison.

Si la première expérience qu'une personne a en entrant dans une propriété à vendre est un sentiment heureux et chaleureux, il y a des chances qu'elle achète la propriété.

Si une maison semble sûre et chaleureuse et un endroit pour se reposer dans le confort, les gens voudront y rester. Si elle est froide, désordonnée, désorganisée et pleine de sentiments négatifs, c'est un endroit dont ils voudront s'échapper. Si la première expérience qu'une personne a en entrant dans une propriété à vendre est un sentiment de bonheur et de chaleur, il y a de fortes chances qu'elle achètera la propriété.

Bien sûr, le prix devra refléter l'état de la maison et du marché actuel. Peu importe à quel point l'endroit semble merveilleux, s'il exige beaucoup de travail à un prix qui ne tient pas compte de l'état et du marché, il y aura toujours une autre propriété à un bon prix pour comparaison.

Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez vous reporter à la section des commentaires au bas de cette page. De plus, pour voir mes articles précédents, entrez **Joseph Marovitch** dans le champ de recherche, au haut de la page à droite.

Passez une bonne semaine!

Prochain article : **Les délais dans une promesse d'achat. Quelle est leur importance ?**

L'état du marché

Dans un récent article de la Gazette, on parlait de la hausse sans fin en vue du prix des maisons à Montréal. Parfois, j'ai l'impression que quelqu'un lit ma chronique. L'article indiquait que ceux qui envisageaient d'acheter une maison l'an dernier, mais qui ne l'ont pas fait, paieront beaucoup plus cher cette année. L'article traitait des facteurs économiques fondamentaux comme la baisse du chômage, la diminution de la dette et l'augmentation du revenu disponible, qui sont à l'origine de la hausse des prix.

Cependant, je prédis que la raison pour laquelle les prix augmentent et continueront d'augmenter est due au manque d'espace. L'île de Montréal est à court d'espace. Le nombre des nouvelles constructions diminuera jusqu'à ce qu'il n'y en ait plus. La demande de biens immobiliers sur l'île augmentera alors que l'offre diminuera et ce qui restera sera alors un bien aussi précieux que des diamants. Les acheteurs pourront se tourner vers les banlieues où les prix augmenteront également, et ils y trouveront des opportunités dans un avenir prévisible.



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

S'inscrire

Image : Pixabay

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. confort
2. confort
3. daylight
4. état du marché immobilier
5. fireplace
6. foyer
7. hiver
8. lumière du jour
9. mise en valeur de la propriété
10. vente en hiver

date créée

octobre 2019