



Questions d'immobilier :
décoration et staging

Description

Staging: Que faire et pourquoi cela peut être primordial

Par **Joseph Marovitch**

Les courtiers immobiliers professionnels sont conscients de ce qui attire généralement un acheteur et de ce qui le rebute. Les facteurs qui attirent les acheteurs sont l'espace, la lumière, la cuisine, les salles de bains, les espaces de rangement et le stationnement, entre autres. Les acheteurs connaissent leurs propres goûts en matière de décoration et ce qu'ils apprécient, mais dans la plupart des cas ils n'ont pas les mêmes préférences que le vendeur en ce qui concerne la décoration. Cela signifie que beaucoup d'acheteurs, mais pas tous, ne peuvent pas voir à quoi pourrait ressembler la propriété et son plein potentiel.

Les courtiers immobiliers professionnels sont conscients de ce qui attire généralement un acheteur et de ce qui le rebute.

Si l'acheteur visite une propriété qui convient à ses goûts en décoration, y compris la couleur des murs, le traitement des fenêtres, le mobilier et l'agencement des pièces, le vendeur aura de la chance et pourra peut-être vendre facilement. Si un acheteur visite une propriété dont la décoration n'est pas à son goût, mais qui a une structure et un emplacement qu'il désire, et qu'il a en tête une bonne idée de ce qui peut être fait pour l'adapter à ses besoins, le vendeur aura encore de la chance.

Mais la plupart du temps, lorsqu'un acheteur visite une propriété qui ne correspond pas à ses goûts personnels, il a souvent de la difficulté à imaginer ce à quoi la propriété pourrait ressembler si elle était décorée autrement et rénovée. Ces acheteurs ont donc tendance à faire de courtes visites et à ne faire aucune offre.



‘... lorsqu’un acheteur visite une propriété qui ne correspond pas à ses goûts personnels, il a souvent... tendance à faire de courtes visites et à ne faire aucune offre.’

Il existe trois solutions pour influencer un acheteur incapable d’imaginer ce à quoi pourrait ressembler une propriété réaménagée.

La première solution consiste à rendre la propriété aussi neutre que possible. Si les murs sont de couleurs différentes, en particulier des oranges lumineux, des rouges, des jaunes ou des bleus, il faudrait les repeindre d’une couleur blanc cassé ou neutre. Cela rendra les pièces plus grandes et plus lumineuses. Si les pièces sont encombrées de livres, d’objets ou de meubles, il serait judicieux de choisir une pièce pour les entreposer, de sorte que les chambres semblent presque inoccupées et prêtes pour le nouveau propriétaire. Désencombrez et enlevez le plus de fouillis possible.

Les odeurs sont un autre facteur important qui peut affecter la décision d’un acheteur potentiel. Un bouquet de fleurs pourra apporter une bonne odeur, tout comme des biscuits fraîchement sortis du four, mais l’encens, les épices, l’odeur du tabac, les odeurs animales, la litière pour chat sont autant d’éléments dissuasifs qui peuvent éloigner un acheteur potentiel.

‘Les odeurs sont un autre facteur important qui peut affecter la décision d’un acheteur potentiel. Un bouquet de fleurs pourra apporter une bonne odeur, tout comme des biscuits fraîchement sortis du four...’

La solution de neutralité peut ne pas donner à l’acheteur une idée du potentiel de l’immeuble, mais elle ne dissuadera pas non plus l’acheteur d’acheter, et il y aura des choses dans la propriété qui attireront l’acheteur, telles que l’éclairage et l’espace.

La deuxième solution consiste à avoir des connaissances en design d’intérieur ou à faire appel à un designer d’intérieur pour être présent et offrir aux acheteurs potentiels une vision de ce à quoi la propriété pourrait ressembler. Le designer d’intérieur pourra demander à l’acheteur où il habite actuellement et ce que l’acheteur recherche dans une maison. Avec ces informations initiales, il pourra suggérer des idées d’aménagement et décrire ce qui pourrait être fait pour rendre la maison plus attrayante aux yeux des acheteurs.

La troisième solution consiste à embaucher un designer d’intérieur et un courtier et leur permettre de faire un staging, une mise en scène de la maison. Cela signifie que le courtier ou le designer pourront réaménager la résidence, en enlevant ou en ajoutant des meubles. Parfois, ils ajouteront des fleurs, changeront la literie, réorganiseront la cuisine. Ils feront tout ce qu’il faut pour que la propriété se vende à un prix élevé.

‘Malheureusement, la plupart des acheteurs n’ont ni la vision ni le temps de déterminer à quoi pourrait ressembler une propriété réaménagée.’

En tant que courtier professionnel, il y a une raison importante qui complique parfois la vente de la propriété. Il s’agit des préférences et les goûts personnels du vendeur. Parfois, un vendeur reconnaîtra qu’il n’est pas le meilleur pour décorer sa maison, car ce n’est tout simplement pas une priorité. Le vendeur est occupé son boulot ou ses enfants, et pour lui, la propriété est fonctionnelle et confortable. Ce type de vendeurs permettront souvent aux courtiers de faire ce qu’il y a de mieux pour faciliter la vente.



Mais il y a aussi les vendeurs qui pensent que leur maison est parfaite telle qu'elle est, ce qui est le cas pour le vendeur car tout y est à son goût. Dans l'esprit de ces vendeurs, il est impensable que les acheteurs n'aimeraient pas leur maison. Dans ces cas, la vente de la propriété pourrait prendre plus de temps car le vendeur aura réduit le segment démographique des acheteurs à ceux qui ont le même goût que lui, ou aux acheteurs qui auront une vision créative de ce à quoi la propriété pourrait ressembler. Malheureusement, la plupart des acheteurs n'ont ni la vision ni le temps de déterminer à quoi pourrait ressembler une propriété réaménagée.

La règle pour vendre n'importe quoi est d'**offrir ce que l'acheteur veut et dont il a besoin**.

Prochain article: **Condos vacanciers locatifs**

L'état du marché

Les élections au Québec approchent et l'hiver aussi. Les prix des maisons et des condos continuent d'augmenter alors que les stocks continuent de baisser. La maire de Montréal, Valérie Plant, a suggéré des incitatifs financiers pour les promoteurs afin qu'ils puissent créer plus de logements pour contrer la hausse des prix et le manque de logements. Il est plus probable que la hausse future des taux d'intérêt, ainsi que l'arrivée de l'hiver et des vacances, freineront dans une certaine mesure le marché. La période de septembre à fin novembre est excellente pour vendre car la propriété se présente mieux à l'automne qu'au milieu de l'hiver. En décembre, le marché va se pondérer jusqu'à la mi-janvier et reprendre ensuite pour les mises en marché du printemps.

'La maire de Montréal, Valérie Plant, a suggéré des incitatifs financiers pour les promoteurs afin qu'ils puissent créer plus de logements pour contrer la hausse des prix et le manque de logements.'

Le seul facteur inconnu et susceptible d'affecter le marché est la politique, tant au Québec qu'aux États-Unis. Les élections provinciales peuvent avoir un impact important sur le marché du logement. Les gens investissent là où les marchés sont stables. Cela signifie qu'un penchant vers la séparation du Québec, même s'il ne s'agit que de discours et non de législation, peut affaiblir le marché immobilier montréalais, entraînant une diminution de la valeur des propriétés.

Les États-Unis abordent des élections critiques à mi-mandat du président américain. Cette élection déterminera qui, des démocrates ou des républicains, contrôlera le Congrès américain. Selon l'issue de ces élections, le Canada pourrait être affecté de façon positive ou négative. Espérons pour le meilleur.

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

Bonne semaine !



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

S'inscrire

À lire aussi : [Questions d'immobilier : L'importance des photos](#)



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



Categorie

1. Article | Immobilier
2. Décor intérieur

Tags

1. état du marché immobilier
2. Immobilier
3. propriété résidentielle
4. Résidentiel
5. staging
6. state of the market

date créée

septembre 2018