



Questions d'immobilier:
Pour vendre cet l'automne

Description

C'est le temps d'embellir la propriété pour la mettre en valeur

Par **Joseph Marovitch**

Mis à jour le 3 août 2022

Le mois de septembre est la période idéale pour mettre en valeur votre propriété si vous envisagez de la vendre. Août est généralement une période calme dans le secteur de l'immobilier et pour ceux qui ont l'intention de vendre, c'est le bon moment pour préparer la maison afin de la montrer sous sa forme optimale. En septembre, le marché immobilier reprend son rythme, et être prêt à vendre pour la rentrée est une très bonne pratique.

En septembre, le marché immobilier reprend son rythme, et être prêt à vendre pour la rentrée est une très bonne pratique.

En septembre, les vents changent et soufflent un peu plus frais et plus fort. Les feuilles changent en une myriade de couleur avant de tomber. C'est un moment idéal pour rendre sa maison aussi chaleureuse et accueillante que possible, et chaque petite chose qui crée une atmosphère invitante aidera à vendre la propriété rapidement et à un bon prix. Voici quelques mesures à prendre avant de mettre une propriété en vente à l'automne :

- Nettoyage complet de l'intérieur et de l'extérieur
- Peinture fraîche, si nécessaire, dans la maison et/ou à l'extérieur
- Entretien de la cour avant et arrière
- Réparations si nécessaire, par exemple une entrée de garage fissurée, une porte de garage en mauvais état ou une ampoule à changer.
- Couettes, oreillers et douillette placés stratégiquement sur les meubles du salon et des chambres.
- Encens et parfum odorant dans les salles de bain.
- Produits fraîchement cuits, par exemple une odeur de biscuits ou de pain imprégnant le rez-de-chaussée.



-
- Feu de foyer dans la cheminée, même s'il s'agit d'une cheminée à gaz.

Les photos et les vidéos constituent un autre facteur important : elles doivent refléter la saison de la vente. Les photos d'intérieur doivent être claires et invitantes, au format grand angle avec le moins d'encombrement possible. Les photos de l'extérieur doivent montrer des pelouses vertes fraîchement tondues sous un soleil brillant en été, des feuilles aux couleurs changeantes en automne et une belle neige légère et moelleuse en hiver.

Les photos de la propriété devrait refléter l'atmosphère automnale ambiante, une période agréable de l'année dont nous pouvons profiter, avec toutes les couleurs et l'éclat qu'elle procure.

'Chaque petite chose qui crée une atmosphère invitante aidera à vendre la propriété rapidement et à un bon prix.'

Pour plus d'informations sur les prix, la stratégie de mise en marché et le processus de vente, laissez vos commentaires ci-dessous ou n'hésitez pas à me contacter.

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 : **Série en 10 parties sur les propriétés à revenu**

L'état du marché

Comme nous le savons tous, les ventes immobilières ont chuté car les prix restent élevés, et les taux d'intérêt tournent autour de 5 %, avec une inflation de 8,1 %. Cette situation a entraîné un déplacement de l'achat vers la location, et les investisseurs recherchent des propriétés à revenu à acheter puisque la tendance est beaucoup plus à la location qu'à l'achat. Cependant, il y a une pénurie de biens locatifs et les loyers augmentent en raison de l'augmentation des dépenses des propriétaires. La situation est difficile pour tout le monde. Néanmoins, la situation offre une opportunité aux investisseurs et aux promoteurs.

'... les investisseurs recherchent des propriétés à revenu à acheter puisque la tendance est beaucoup plus à la location qu'à l'achat.'

Les promoteurs se démènent pour trouver des terrains à aménager en logements locatifs et en condos. La situation les oblige à regarder plus au nord, en direction des Laurentides, et à l'est, en direction des Cantons de l'Est. Cette magnifique étendue de montagnes et de lacs se peuple rapidement, et la croissance de la population s'accompagne d'industries telles que l'alimentation et les boissons, les vêtements et des milliers d'autres services. Les promoteurs immobiliers sont concurrencés par des acheteurs à la recherche de lieux de retraite tranquilles pour s'éloigner des villes surpeuplées. Nous devons bientôt aller au Nunavik pour trouver la paix et la tranquillité.

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

Image : Andrew Burlone

[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. Joseph Marovitch
2. l'état du marché immobilier
3. marché automnal
4. Questions d'immobilier

date créée
août 2022