



Questions d'immobilier :
vendre en hiver

Description

Une maison bien éclairée, parfumée et confortable se vendra en toute saison

Par **Joseph Marovitch**

Précédemment publié le 10 octobre 2018

En été, toute propriété a belle apparence. Il fait beau et chaud et l'éclairage est radieux. À l'automne et durant l'hiver, il existe aussi plusieurs possibilités de créer un environnement chaleureux et accueillant afin que les acheteurs potentiels tombent en amour avec la place. Pour recréer cette ambiance chaleureuse et invitante afin d'accueillir les acheteurs, les vendeurs doivent apporter une impression de lumière, de vie, de chaleur et de confort à la résidence. Prendre en considération tous les aspects sensoriels des visiteurs est la clé pour une préparation réussie de la propriété.

Ce que les acheteurs ressentent en premier est important. En entrant dans une maison à n'importe quel moment de l'année, l'acheteur devrait ne voir que clarté et espace. Cependant, en hiver, des couvertures chaudes et invitantes sur le canapé et les chaises du salon sont toujours très attrayantes, et des couettes épaisses sur les lits créent un sentiment de confort pour l'acheteur. Des bols de fruits et des biscuits disposés dans la cuisine aident également à créer une impression dont les acheteurs se souviennent.

Pour recréer cette ambiance chaleureuse et invitante, les vendeurs doivent apporter une impression de lumière, de vie, de chaleur et de confort à la résidence.

Le sens de l'odorat est un autre facteur dont le vendeur devrait tenir compte. Il y a des odeurs qui peuvent repousser les acheteurs, mais il y a aussi celles qui leurs plaisent et qui s'inscrivent dans leur mémoire. L'odeur de biscuits ou de muffins fraîchement cuits au four peut générer un sentiment de confort et d'appartenance chez



l'acheteur et lui faire vivre des souvenirs agréables. L'acheteur peut alors associer les souvenirs agréables à la propriété.

Les résidents de Montréal ne peuvent plus utiliser de foyer à bois, sauf dans certaines régions où la municipalité dispose d'une clause de droits acquis ou si la municipalité est distincte de la ville de Montréal, comme Westmount par exemple. Les résidents de Montréal peuvent utiliser des foyers au gaz ou à combustion lente.

L'odeur du bois qui brûle dans l'âtre de la cheminée est un atout lorsque les acheteurs visitent une propriété pendant les mois les plus froids. Si vous êtes un de ceux qui peuvent encore utiliser un foyer au bois, il est toujours bon d'allumer un feu durant une visite. L'odeur et le crépitement du bois qui brûle attirera les acheteurs. Si vous avez un foyer au gaz, activez-le. Ça ne peut pas faire mal. L'odeur de chocolat chaud est elle aussi attrayante.

'L'odeur du bois qui brûle dans l'âtre de la cheminée est un atout lorsque les acheteurs visitent une propriété pendant les mois les plus froids.'

Une belle maison, propre et agréable à voir, merveilleusement parfumée et bien entretenue se vendra facilement. Certaines personnes ont un talent naturel pour la décoration et la mise en scène. D'autres ne le font tout simplement pas. Si vous n'êtes pas doué pour la décoration mais que vous souhaitez que la propriété que vous désirez vendre se présente de façon avantageuse, recrutez un designer d'intérieur pour un staging ou contactez votre courtier immobilier.

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

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. hiver
2. Joseph Marovitch
3. marketing
4. property
5. propriété
6. vente immobilière

date créée

décembre 2019