

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#18

Madame,
Monsieur,

Les experts du site **info-immobilier-rive-nord.com** sont heureux de vous transmettre ce dossier **InfoMaison**. Puisse-t-il répondre à vos attentes et correspondre à vos besoins?

“CURB APPEAL”

Le visiteur est souvent influencé par ce qu’il voit en premier soit: **l’attrait extérieur**. Les anglophones appellent ce phénomène le “curb appeal”.

Voici 10 points à considérer pour améliorer **l’attrait extérieur** de votre maison...

La plupart des futurs acheteurs de maison vont d'abord faire des recherches sur Internet, avant même de faire appel à un professionnel de l'immobilier. L'internaute est sollicité par des milliers de photos prises habituellement par des professionnels. Il est particulièrement sensible aux photos représentant l'extérieur de la maison (type de maison, architecture, aménagement extérieur). De toutes les photos ce sont celles qui inciteront à faire une visite.

Le visiteur est souvent influencé par ce qu'il voit en premier soit **l'EXTÉRIEUR**. Les anglophones appellent ce phénomène "CURB APPEAL".


Voici 10 points à considérer pour améliorer la présentation de votre maison, que ce soit pour ceux qui naviguent sur Internet afin que l'acheteur potentiel soit attiré par les photos de l'extérieur de votre maison ou pour les visiteurs éventuels.

1. Nettoyez le revêtement extérieur, les terrasses, les allées, le patio à haute pression.
2. Nettoyez les fenêtres, les gouttières et les descentes pluviales.
3. Taillez les arbres, les arbustes et nettoyez vos plates-bandes. Afin que la lumière du jour pénètre bien dans votre maison. Vos fenêtres doivent être bien dégagées en tout temps.
4. Éliminez toute moisissure autour de la propriété.
5. Tondez la pelouse, éliminez les mauvaises herbes, et ramassez les feuilles, spécialement si vous avez plusieurs arbres à feuilles près de la maison.
6. Repeignez la porte d'entrée. Puisque le choix de couleur a un impact important, consultez un professionnel. Ce service est offert gratuitement dans les magasins de matériaux à grande surface.
7. Votre entrée principale doit être accueillante et doit inviter l'acheteur à la convivialité. . Peut-être devrez-vous investir pour faire certaines modifications (design)? Même avec un budget modeste, de minimes améliorations peuvent faire une énorme différence : des arrangements de fleurs, une nouvelle boîte aux lettres, un banc, un vase, des luminaires, des numéros civiques bien visibles, etc.
8. Ne négligez pas la cour arrière puisque les acheteurs sont souvent influencés positivement par l'aménagement de votre cour. Faites preuve de bon goût et de sobriété, aménagez des coins de détente et d'intimité, souvent recherchés des acheteurs.
9. En soirée, une maison éclairée extérieurement est 50 % plus chaleureuse. Favorisez un éclairage de bon goût, à basse tension et peu coûteux. Envisagez l'installation d'éclairage électrique pour bonifier certains éléments paysagers (bordures, plates-bandes, trottoirs, entrée de garage, etc.) Assurez-vous que votre porte d'entrée et vos numéros civiques soient bien visibles de la rue.
10. Si en soirée l'intérieur de votre maison est visible de la rue, faites en sorte que l'éclairage intérieur mette l'accent sur les points forts de votre intérieur afin de susciter un intérêt additionnel de la part d'un acheteur potentiel, parfois même subséquemment envisager une visite.

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Adresse courriel : info@info-immobilier-rive-nord.com Tél : (438) 404-9606

Au moment où ce document a été réalisé, Michel Brien était propriétaire du site web <http://info-immobilier-rive-nord.com> dédié à l'information, à titre de courtier immobilier n.l. et blogueur sur le site <http://info-immobilier-rive-nord.com/category/blogue/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (438) 404-9606 ou par courriel à : info@info-immobilier-rive-nord.com et je me ferai un grand plaisir de vous informer comment établir le prix d'une propriété selon l'Offre et la Demande afin d'avoir une transaction équitable.

Cela signifie que l'acheteur ne paie pas plus que la juste valeur marchande (JVM) et le vendeur n'obtient pas moins que la juste valeur marchande (JVM).

À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.

Michel Brien, courtier immobilier n.l. est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) produit plusieurs dossiers et articles à l'intention de toutes les personnes intéressées par l'immobilier et surtout l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord du Grand Montréal. Profitez-en pour visiter les différentes sections du site. Je vous rappelle qu'il y a plus de 100 sujets de toutes sortes sur l'immobilier, traités dans la **Section InfoMaison** et tout autant dans la section du **p'tit matin**

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur le logo du réseau social de votre choix pour nous suivre.



Prenez connaissance de toute l'information que peut vous apporter info-immobilier-rive-nord en consultant [À PROPOS](#) sur notre page d'accueil c'est le document no:

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

LE CENTRE DE L'INFORMATION
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DE LA RIVE-NORD