

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#25

Madame,  
Monsieur,

Les experts du site [info-immobilier-rive-nord.com](http://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?

## **VOUS NE LE SAVIEZ PEUT-ÊTRE PAS, MAIS IL Y A 5 CHOSES QUI PEUVENT VOUS AIDER À VENDRE**

### **En contrepartie, certains acheteurs devraient y penser 2 fois avant de faire une offre**

On sait tous que les acheteurs s'informent du nombre de chambres à coucher, du nombre de salles de bain, du nombre de pieds carrés de l'emplacement, de l'emplacement, de l'emplacement. Mais dans le fond d'eux-mêmes, les acheteurs ont un paquet de petits détails qui semblent à premiers abords anodins, mais qui exercent sur eux une forte pression qui les pousse à faire une offre sur une maison plus tôt qu'une autre.

Vous verrez comment ces petits détails agissent avec force dans leur subconscient et comment ils influencent leur choix. Les acheteurs pensent qu'ils seront différents/mieux/parfaits s'ils achètent cette maison qui leur procure ces petits détails et soudainement tout devient beau dans leur tête et ils pensent avoir trouvé le paradis. Cependant, faites bien attention, car ce que vous pensiez qui vous rendrait heureux n'aura peut-être pas l'effet escompté.

## **Être à proximité de son marché favori.**

Ou d'un Costco, ou du marché IGA que vous chérissez tellement pour faire vos approvisionnements quotidiens. Dans un récent article d'un journal sur une chaîne alimentaire comme Métro, une cliente mentionnait que sa décision d'acheter sa maison a été grandement influencée par le fait qu'elle se trouvait à proximité de son épicerie favorite. Les courtiers des acheteurs vous le diront, les acheteurs accordent plus d'attention aux maisons qui sont à proximité, non loin, de leur marché favori, ou d'autres magasins qu'ils ont l'habitude de visiter régulièrement.

Leurs yeux s'illuminent lorsqu'ils réalisent qu'ils sont à un ou deux coins de rue de faire ce qu'ils aiment ou de trouver ce dont ils ont besoin et de pouvoir le faire aussi souvent qu'ils le veulent. Si votre maison se retrouve dans le voisinage de ces magasins populaires, demandez à votre courtier de les énumérer dans la description de votre inscription et dans les autres médias marketing qu'il utilise (s'il y a de la place, bien sûr).

## **Aménagement du patio, de la terrasse, de la cour arrière et de l'entrée avant.**

Lorsque les acheteurs visitent votre maison et qu'ils s'amènent dans votre cour arrière, qu'ils voient le BBQ, la table à pique-nique, l'ensemble de patio, et votre jardin tout en fleurs, ils se voient déjà en train de profiter enfin du bon temps. Lorsqu'ils s'assoient dans la balançoire et se laissent griser par une petite brise légère qui respire le parfum des fleurs, ils sont dans un autre monde, un monde de fantaisie.

Plusieurs acheteurs, spécialement ceux qui sont toujours demeurés en appartement avec peu ou pas d'espace extérieur sont particulièrement enchantés à l'idée de pouvoir passer du temps sur la terrasse, ou de recevoir des amis dans leur cours arrière, prendre un apéro, discuter de sport, etc. Aménagez son patio, sa terrasse, son jardin devient une formidable opportunité de faire rêver vos acheteurs, il est essentiel de bien mettre en évidence l'espace dont ils ont toujours rêvé d'avoir.

Cependant, il faut faire attention, des études démontrent que l'aménagement intérieur est beaucoup plus important pour séduire les acheteurs potentiels et les rendre heureux. Les acheteurs ne doivent pas seulement se laisser envouter par ces magnifiques jardins à l'anglaise et remplir leur esprit de bonheur sublime alors que l'intérieur laisse à désirer

## **Dégager les fenêtres.**

Certains vendeurs pensent avoir besoin d'installer des persiennes ou à tout le moins montrer leurs vieux stores en osier ou tout autre couvre-fenêtres. Allison Whitelaw, président et vice-architecte de l'Académie des neurosciences pour l'architecture disaient : "la lumière et la couleur ont un impact certain sur la réponse émotionnelle des gens. Les caractéristiques qui permettent une pénétration maximale du spectre complet de la lumière à laquelle une personne est exposée - comme certaines ampoules ou ces lampes spéciales qui cherchent à imiter la lumière naturelle - se sont avérés efficaces pour aider les gens à la maison à se sentir mieux – à être encore plus heureux.

Alors, ouvrez vos rideaux. Les acheteurs aiment voir vos pièces à la lueur du jour, celles-ci paraissent plus grandes. Bien souvent ils aiment mieux voir les pièces avec des fenêtres très légèrement habillées ou pas habillées du tout que de voir d'anciens rideaux très opaques et des voiles à chaque bout des pôles

Attention les acheteurs – prennent des notes. Si vous trouvez que votre maison vous semble sombre et triste, ne recevez pas de visiteurs avant d'avoir dégagé vos fenêtres afin d'obtenir automatiquement la lumière naturelle qui agit si bénéfiquement sur l'attitude positive des acheteurs potentiels.

## **Des tablettes, des étagères, des coins et des racoins.**

Beaucoup de locataires décident d'acheter une maison parce qu'ils ont littéralement trop d'articles. Beaucoup d'entre vivent dans le désordre par ce qu'ils manquent énormément d'espaces de rangement.

Lorsque les acheteurs potentiels remarques que vous possédez beaucoup d'espace de rangement ils entendent déjà se sentir prochainement bien organisés s'ils prennent la décision d'acheter votre maison. Ils voient qu'il y a une place pour chaque chose et que chaque chose est à sa place. Tout est bien rangé. Si vous savez mettre en évidence que tout est bien ordonné chez vous, que vous avez l'espace nécessaire pour ranger tous vos effets et donnez l'impression que plus rien ne peut traîner et que les pièces semblent plus grandes, pensez à promouvoir cette caractéristique que plusieurs ne peuvent bénéficier dans un petit logement ou à louer.

## **Si le rangement vous fascine.**

Si vous êtes cet acheteur potentiel et que vous aimez bien cette maison que vous avez visitée dernièrement, mais qu'il vous emballe qu'elle manque de place de rangement, courez vite chez IKEA pour y trouver cette armoire et emmagasinez les articles qui autrement seraient laissés à la traîne un bon bricoleur peut aussi vous construire des places de rangements tout intégrées sans que cela vous coûte très cher.

## **La proximité des magasins.**

Des études ont démontré que les maisons qui sont à courtes distances à pieds des magasins ont la préférence aux yeux des acheteurs - et ils vendent plus aussi. Beaucoup de vendeurs disent que leur maison est "à deux pas" de tel ou tel magasin, sachant que les acheteurs potentiels, surtout chez les gens plus âgés n'aiment pas les magasins à grande surface qui présentent un parc de stationnement immense devant leur entrée ce qui signifie de longues distances à pieds avant d'y avoir accès, sans compter les grandes distances à l'intérieur qui séparent chacun des départements..

Certains acheteurs potentiels aiment bien faire leurs petites balades chez les commerçants du quartier qu'ils aiment bien parce qu'ils sont facilement accessibles avec leurs portes d'entrée des magasins tous près des trottoirs – ou leur stationnement, le cas échéant, qui est dans la rue ou derrière le magasin. Si votre maison est située près de l'un de ces types de quartiers pleins de petits commerçants - qui vous accueille chaleureusement - veiller à ce que soit mis en surbrillance dans les documents promotionnels de votre maison.

## **Pour certains l'ambiance et la facilité sont d'une grande importance.**


Pour les acheteurs potentiels qui ont tendance à se laisser avoir par cet attrait, allez passer une après-midi à visiter ce quartier de commerçants chaleureux pour voir si vous aimez cette ambiance. Vous saurez si vous allez aimer vous promener et faire du lèche-vitrine dans ce quartier où pourrait se situer la maison de vos rêves.

## **La vente d'une maison est une affaire d'émotions sachez les découvrir et sachez les transmettre**

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

Adresse courriel : [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto: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](mailto: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