

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#46

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?

Le BIG 6

LES 6 FACTEURS QUI INFLUENCENT LA VENTE D'UNE MAISON

Bien qu'ils puissent être indiqués de façons différentes, il y a seulement six facteurs qui influencent la vente d'une maison. Il est important pour vous, en tant que vendeur, de comprendre qui ou quoi a le contrôle sur ces facteurs et quel est leur impact entre eux.

- **Vous (le vendeur)** en contrôlez 3 des 6
- **Le marché** en contrôle 2 des 6
- **Votre courtier immobilier** en contrôle seulement 1 des 6

Ce que **LE VENDEUR** contrôle

1. Le Prix

Vous déterminez le prix demandé (le prix d'inscription) de votre maison. Toutefois, un prix surévalué par rapport à la valeur marchande du marché pour des maisons semblables à la vôtre aura un impact négatif sur les intérêts que pourraient avoir des acheteurs à vous faire une offre. Votre courtier immobilier vous informera de l'historique des prix afin de vous aider à déterminer le prix demandé pour votre maison.

2. Les Termes

Tout comme les vendeurs, les acheteurs ont des exigences. Votre volonté de les respecter et d'être disposé à négocier les termes qui seraient acceptables aux deux parties peut avoir un impact très positif. *Le prix et les conditions* de vente sont généralement négociés au même moment.

3. La Condition

La façon dont vous avez entretenu votre maison va, à la fois, influencer votre prix de vente et le temps que ça va prendre pour vendre. La quantité d'acheteurs qui sont prêts à effectuer des réparations majeures est beaucoup moindre que la quantité d'acheteurs qui recherchent une maison qui a été bien entretenue.

Ce que **LE MARCHÉ** contrôle

4. Le Moment propice (le timing)

Les conditions économiques fonctionnent indépendamment du prix, des termes et des conditions de votre propriété. Il en est de même, pour les saisons et les facteurs climatiques qui peuvent influencer le temps qu'il faudra pour vendre votre maison.

5. La Concurrence

Le nombre de maisons sur le marché affecte très certainement la probabilité de vendre votre maison à un moment opportun.

Ce que votre **COURTIER IMMOBILIER** contrôle

6. La Promotion

A compter de l'inscription de votre maison dans le système d'inscriptions multiples (MLS), le marketing sur Internet et tous autres programmes de mise en marché par votre courtier immobilier auront un impact sur la vente de votre maison.

CONCLUSIONS

Pas un seul des six facteurs qui influencent la vente rapide de votre maison n'agit seul. Votre courtier doit vous fournir

- Les réactions des acheteurs potentiels qui ont visité votre maison ainsi que
- Les changements dans les conditions du marché

Votre volonté ou votre capacité de faire des ajustements de prix, ou des ajustements dans les conditions ainsi que des améliorations dans les conditions de votre maison, sur la base des informations fournies et de la réaction des acheteurs potentiels seront déterminant sur la rapidité de vendre votre maison au meilleur prix.

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