



ÉQUIPE
MARC CHARBONNEAU
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ



7 ASTUCES CLÉS POUR VENDRE AU MEILLEUR PRIX



MAXIMISER LA VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ





Table des matières

- 1** C'est la première impression qui compte
- 2** L'importance de l'évaluation de la valeur marchande
- 3** Stratégie de prix
- 4** Connaître le marché de votre secteur et le potentiel de votre propriété
- 5** Faire affaire avec un bon courtier immobilier
- 6** Publicité de votre propriété. Facteur WOW
- 7** Projection financière



Ce guide vous permettra de connaître tous les éléments clés à considérer afin de maximiser la vente de votre propriété.

Préparer votre mise en marché en respectant les trucs et astuces présentés vous assurera d'obtenir le meilleur prix de vente peu importe le contexte du marché.

1

C'EST LA PREMIÈRE IMPRESSION QUI COMPTE

C'est au premier coup de regard que l'acheteur basera son impression sur votre propriété. Sa perception initiale des lieux sera en fonction de l'apparence de la propriété. Générer une excellente première impression est un élément clé pour mettre en confiance l'acheteur par rapport à vous et solliciter son intérêt.

Souvenez-vous que votre compétition ne regroupera pas seulement les autres propriétés à vendre, mais aussi les constructions neuves.





L'INTÉRIEUR

PEINTURE :

rafraîchir les lieux avec des couleurs neutres et intemporels qui sont aussi recherchés par les individus actuellement.

AU GOÛT DU JOUR :

mettez votre propriété à la mode! Des réparations mineures auront un effet significatif. Assurez-vous que les imperfections au mur, comptoir, meuble et espace soient retirés. Changer les tapisseries et retirer les tapis permanents. Si vous pouvez vous le permettre, rajeunissez vos planchers.

ODEUR ET NETTOYAGE :

l'odeur de la maison rend chaleureux les lieux. Éliminez toutes les sources d'odeur temporaire et permanente. Trouver la source et la retirer. Si vous avez des animaux, odeur de nourritures, d'humidité, il est essentiel de nettoyer. Un espace propre donne la perception que vous prenez soin de votre demeure.

APPARENCE ET ESPACE :

faites paraître les lieux plus grands. Maximiser l'impression de grandeur en éliminant des items chargeant les pièces, épurer la répartition des meubles. Placer de grands miroirs avec des couleurs claires accentue cette perception. La valeur de la propriété est souvent proportionnelle à son espace.

LUMINOSITÉ :

assurez vous de mettre en valeur vos fenêtres et d'avoir un éclairage chaleureux le soir pour les aires de vie.

DÉPERSONNALISER VOTRE PROPRIÉTÉ :

ranger vos items personnels (paperasse, ligne, chaussures, photos, etc.). Organiser vos espaces et faire ressentir aux acheteurs qu'ils sont chez eux.



L'EXTÉRIEUR

AMÉNAGEMENT PAYSAGER :

un rafraîchissement de vos espaces extérieurs contribue directement à la première impression de l'acheteur. C'est le premier élément qu'il remarquera. Mettre de la vie, des fleurs, réparer les éléments endommagés, dégager le terrain et les espaces extérieurs, redresser les murets, dégager les pavés, etc. N'hésitez pas à donner un bon coup de nettoyage.

PELOUSE :

assurez vous d'avoir une pelouse bien entretenue et fraîchement coupée lors des visites.

IMOBILIER EXTÉRIEUR ET ESPACE DE VIE :

comme à l'intérieur, organiser votre mobilier extérieur de façon propre et attentionné. Retirer les items non essentiels et épurer les espaces.

CONNAÎTRE LA VALEUR :

listez la valeur de vos items extérieurs, signalez les imperfections et soyez transparents sur les éléments à considérer en vue de potentiels travaux. Une évaluation d'un inspecteur peut vous aider à établir ces éléments. La transparence mettra votre acheteur en confiance.

L'ÉVALUATION, UNE PREMIÈRE ÉTAPE ESSENTIELLE

Une évaluation juste et fidèle au marché constitue une base essentielle pour tirer le maximum de votre investissement immobilier. Une propriété évaluée à un juste prix par rapport au marché, c'est une propriété qui donne confiance à l'acheteur et qui se vend mieux.

Une mauvaise évaluation de la valeur d'une propriété entraîne des conséquences :

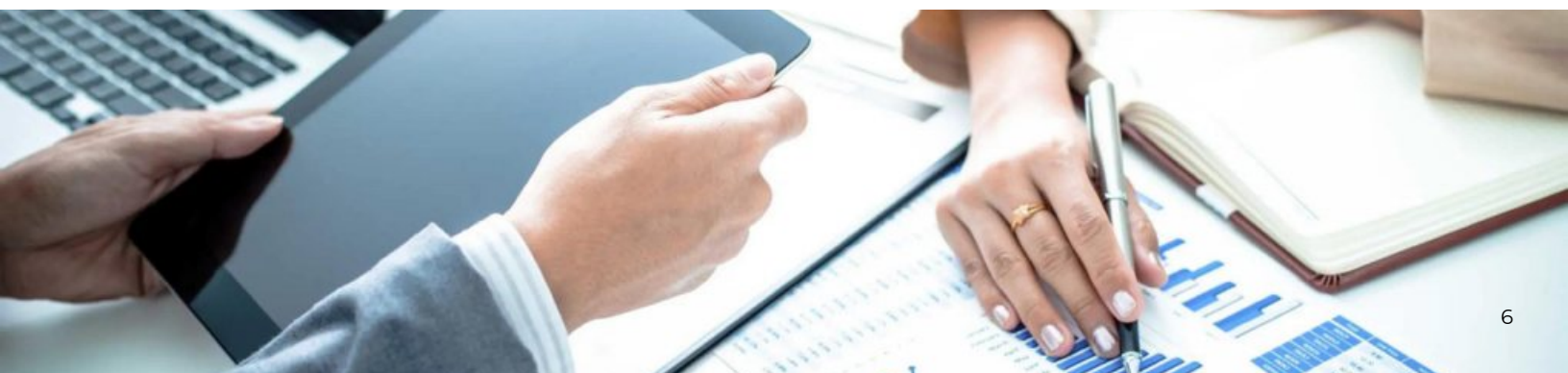
- Si vous demandez trop cher, vous devrez probablement revoir votre prix à la baisse ou attendre avant de trouver un acheteur.
- Si le prix demandé est trop bas, vous perdrez littéralement de l'argent lors de la vente!

Pour obtenir une évaluation adéquate, il est recommandé de faire appel à un évaluateur agréé ou, mieux encore, un courtier immobilier.

LA DIFFÉRENCE ENTRE L'ÉVALUATION MUNICIPALE ET LA VALEUR MARCHANDE**ÉVALUATION MUNICIPALE**

Certaines personnes pensent que l'évaluation municipale est une manière d'évaluer une propriété. L'évaluation municipale est basée sur certains critères qui ne sont pas nécessairement en relation avec la valeur de votre propriété dans le marché actuel. Il est donc possible qu'elles ne peuvent pas nécessairement refléter la vraie valeur potentielle de votre propriété.

Tous les trois ans, votre municipalité révisé la valeur de votre maison afin de déterminer le montant de taxes que vous aurez à payer. Le montant qui apparaît à l'évaluation municipale constitue une information utile à connaître au moment de fixer le prix de vente. Mais il ne peut servir de prix de vente, parce que la valeur réelle sur le marché peut être très différente de celle fixée par l'évaluateur municipal.



LA VALEUR MARCHANDE

La valeur marchande est le prix auquel un bien immeuble se vendrait sur le libre marché immobilier pour une période donnée et ouvert à la concurrence. L'acheteur et/ou le vendeur sont raisonnablement informé des conditions de marché qui influent sur la valeur du bien.

EXAMINER « LES COMPARABLES »

Si vous discutez avec un courtier immobilier, il vous expliquera qu'il est essentiel de tenir compte des « comparables ». Qu'est-ce que c'est? Il s'agit de vérifier le prix demandé pour d'autres propriétés du même type. Par exemple, si vous désirez vendre un duplex, le courtier vérifiera le prix de vente récent des duplex « comparables » qui ont été sur le marché. Cela veut dire qu'il cherchera à comparer votre propriété à d'autres dont les caractéristiques sont similaires. Les critères examinés incluent :

- L'emplacement, y compris le quartier et la présence de services;
- La superficie et le nombre de pièces;
- L'âge et l'état de la propriété;
- Les travaux effectués ou requis, etc.

À partir de cette étude, le courtier immobilier vous proposera un prix ou une fourchette de prix qui correspondent à la valeur marchande de votre maison. Dans certains cas, son évaluation des comparables l'amènera à vous conseiller de faire telle ou telle rénovation, afin d'augmenter, à peu de frais, la valeur de votre propriété.

ET L'ÉVALUATION MUNICIPALE?

Une propriété peut se vendre sous le montant de l'évaluation municipale ou, comme c'est habituellement le cas, bien au-dessus. Les conditions du marché évoluent rapidement, comme les dernières années nous l'ont démontré. L'évaluation municipale ne parvient pas à suivre ces changements rapides.



LE COÛT DE REMPLACEMENT

Une autre méthode pour déterminer la valeur d'une propriété consiste à calculer la valeur du terrain additionnée à la valeur de remplacement du bâtiment. Ce calcul complexe nécessite de tenir compte de l'amortissement et requiert l'aide d'un évaluateur agréé.

IMMEUBLE À REVENU - ÉVALUER SA VALEUR MARCHANDE

Si vous désirez mettre en vente un immeuble locatif (un immeuble à revenu), la méthode courante consiste à fixer sa valeur en fonction des revenus de location.

Différentes méthodes d'évaluation en fonction des revenus s'offrent à vous. Cependant, il est fortement recommandé de faire appel à un courtier immobilier pour déterminer la réelle valeur marchande de votre immeuble locatif.

CERTAINS POINTS DOIVENT ÊTRE PRIS EN CONSIDÉRATION



LA CONJONCTURE ÉCONOMIQUE

Bien évidemment, l'économie est un facteur qui peut avoir un impact important sur le marché immobilier. Par exemple, les taux d'intérêt.



L'EMPLACEMENT

Le positionnement de la propriété dans son environnement peut influencer les acheteurs selon leur besoin et leur objectif.



LE TYPE DE PROPRIÉTÉ

Certains types de propriétés sont plus en demande que d'autres, par contre, ce n'est pas la réalité pour tous les types. Le vendeur doit tenir compte de cela.



L'ÉTAT DE LA PROPRIÉTÉ

Si votre propriété est en piètre état que la peinture est défraîchie, qu'il y a beaucoup de rénovations à faire dans les pièces, et qu'il y a un manque d'entretien, il est fort probable que ces éléments vont influencer l'impression des acheteurs. La règle de base est que l'acheteur doit se sentir « bien » dans votre propriété, assez pour s'imaginer y vivre.



LE PRIX DE VENTE

« Le produit » doit justifier le prix. L'acheteur doit être capable de mesurer et de comparer par rapport à des propriétés similaires qu'il paie un juste prix. Car le « coup de coeur » n'est souvent pas suffisant aux yeux de l'acheteur pour payer « trop » cher.

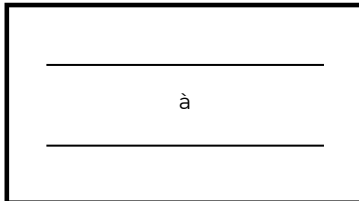


L'OFFRE ET LA DEMANDE

La loi de l'offre et de la demande a une incidence directe sur la vente. Dans un marché hyperactif, il est essentiel de collaborer avec un courtier immobilier afin de prendre une décision éclairée sans se mettre dans l'embarras.

1

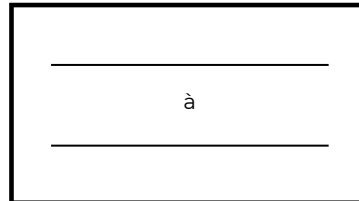
URGENCE



- Liquidation
- Vente rapide
- Prix inférieur à la valeur du marché

2

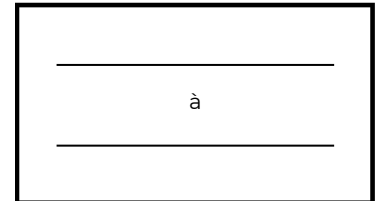
OPTIMAL



- Équilibré
- Marge faible de négociation
- Délai de vente normal
- Stratégie la plus satisfaisante pour le vendeur
- Correspond aux bons acheteurs

3

ÉLEVÉ



- Pas impossible, mais risqué
- Plus de négociation
- Délai de vente plus long
- Résultats parfois décevants
- Doit souvent relancer le marché

OBTENEZ UNE ANALYSE COMPARATIVE DE MARCHÉ PAR UN EXPERT DE VOTRE SECTEUR :

- Propriétés comparables vendues récemment dans votre secteur
- Propriétés comparables en vente actuellement
- Statistiques du marché actuel
- La valeur marchande de votre propriété dans le marché actuel

CLIQUEZ SUR LE BOUTON CI-DESSOUS AFIN D'OBTENIR LA VALEUR MARCHANDE DE VOTRE PROPRIÉTÉ

OBTENEZ LA VALEUR MARCHANDE DE VOTRE PROPRIÉTÉ

Bien établir la valeur de votre propriété, vos éléments et négociation et même de prendre la décision de vendre aujourd'hui ou plus tard sont tous des éléments qui sont influencés par la santé économique du marché dans lequel votre propriété se retrouve. Il est aussi avisé de mettre de l'avant des commodités de votre quartier et ses avantages.

Situation du marché actuel de la Rive-Sud

Unifamiliale						
	4 ^e trimestre 2023		12 derniers mois		Depuis 5 ans	
Ventes	1 036	↓ -1 %	5 240	↓ -10 %		
Inscriptions en vigueur	1 895	↑ 13 %	1 782	↑ 37 %		
Prix médian	543 500 \$	↑ 6 %	540 000 \$	↓ -3 %	↑	70 %
Prix moyen	612 189 \$	↑ 5 %	611 355 \$	↓ -2 %	↑	66 %
Délai de vente moyen (jours)	46	↑ 2	48	↑ 19		

Copropriété						
	4 ^e trimestre 2023		12 derniers mois		Depuis 5 ans	
Ventes	545	↓ -9 %	2 802	↓ -17 %		
Inscriptions en vigueur	920	↑ 9 %	878	↑ 35 %		
Prix médian	350 000 \$	↑ 1 %	355 000 \$	↓ -3 %	↑	71 %
Prix moyen	391 965 \$	↑ 5 %	385 730 \$	↓ -1 %	↑	69 %
Délai de vente moyen (jours)	48	↑ 5	49	↑ 19		

Plex (2 à 5 logements)						
	4 ^e trimestre 2023		12 derniers mois		Depuis 5 ans	
Ventes	110	↑ 22 %	427	↓ -28 %		
Inscriptions en vigueur	332	↑ 18 %	292	↑ 28 %		
Prix médian	654 500 \$	↑ 3 %	635 000 \$	↓ -5 %	↑	56 %
Prix moyen	667 095 \$	↑ 2 %	650 384 \$	↓ -5 %	↑	54 %
Délai de vente moyen (jours)	71	↑ 9	72	↑ 22		

Caractéristiques, avantage et commodités du secteur à prendre en considération :

- École à proximité
- Commerce et service
- Parc et espace naturel
- Élément de villégiature propre à votre secteur. Exemple : montage de ski
- Distance par rapport aux grand centre urbains

L'expert pour négocier et bien positionner votre propriété sur le marché. Bénéficiez de son expertise et réseau de contact.

Le succès de votre transaction immobilière sera considérablement influencé par le choix d'un bon courtier pour vous accompagner dans votre projet.

Le bon courtier immobilier est celui ou celle en qui vous pourrez avoir confiance pour vous aider à vendre votre propriété rapidement et au meilleur prix. Il sera là aussi pour vous accompagner et vous éduquer tout au long du processus de vente. Lorsque vous recherchez un agent, recherchez quelqu'un avec une approche réaliste, consultative mais délicate.

Voici quelques avantages de collaborer avec un courtier immobilier pour la vente de votre propriété :

- Déterminera le juste prix de la propriété
- Une visibilité maximale auprès des acheteurs dès la mise en marché
- Un gain de temps et une réduction des délais de vente
- Un allié de taille pour négocier une offre d'achat
- Une connaissance approfondie du marché et une expertise
- Une aide administrative précieuse
- Un large réseau de contact et d'acheteurs potentiels

LA TRANSPARENCE

Révélez tout, soyez intelligent. Misez sur la confiance que vous pouvez développer avec les potentiels acheteurs.

Ne signez jamais l'achat de votre prochaine maison avant d'avoir vendu la vôtre. Votre courtier sera un allié précieux dans votre projet de relocalisation.



6

PUBLICITÉ DE VOTRE PROPRIÉTÉ. FACTEUR WOW!

Rendez votre propriété visible à un maximum d'acheteurs potentiels. Lors de l'étape de la mise en marché, la création de médias variés enrichira l'expérience de magasinage des acheteurs et pourra même différencier votre maison par rapport aux autres offres simplement par la qualité des médias que vous pourrez mettre à profit. Les agences et courtiers immobiliers vous aideront aussi à réaliser cette importante étape.

1. MÉDIAS SOCIAUX :

La phase de déploiement sur les réseaux sociaux de la stratégie de communication assure une couverture publicitaire adéquate. Plus de 90% des activités marketing se font sur les plateformes sociales. Ceci nous permet de rejoindre une audience bien définie et à fort potentiel de devenir un acheteur pour votre propriété.



2. PHOTO HDR / VIDÉO DE PROPRIÉTÉ

Le déploiement des activités marketing ne peut faire abstraction d'une production créative afin de valoriser votre propriété. Notre équipe assure les prises de photo, montage et vidéo afin de rendre sa juste valeur à la propriété et enrichir l'expérience des acheteurs potentiels. Nos collaborateurs de talents s'assurent de démarquer votre résidence dans les offres du marché actuel.

D'AUTRES ASTUCES MARKETING :



1. **Plateforme web** : maximisez vos chances et rendez visible votre propriété sur un maximum de plateforme : réseaux sociaux, Centris, espace de vente en ligne, etc.



2. **Centris au Québec** : la plateforme de référence pour mettre votre propriété en ligne. Assurez-vous que l'annonce de la résidence sera bien présentée.



3. **Le processus marketing de votre courtier** : informez-vous sur la stratégie marketing que votre courtier offre et n'hésitez pas à lui proposer des éléments afin de maximiser la portée que cette stratégie général.

ÉTABLISSEZ VOS PROJECTIONS FINANCIÈRES**PRIX VENDU :**

moins le solde hypothécaire :

PRIX VENDU :

1. Rétribution du courtier avec taxes :

2. Certificat de localisation :

3. Assurance titre :

4. Notaire (quittance) :

5. Pénalité (prêt hypothécaire) :

6. Répartitions (huile, propane, Système d'alarme) :

7. Inspection pré-vente :

8. Autres :

9. Frais de déménagement :

TOTAL DES DÉPENSES PRÉVISIBLES :

Produit net de vente :

8

OBTENEZ LA VALEUR MARCHANDE

OBTENEZ UNE ANALYSE COMPARATIVE DE MARCHÉ PAR UN EXPERT DE VOTRE SECTEUR:

- Propriétés comparables vendues récemment dans votre secteur
- Propriétés comparables en vente actuellement
- Statistiques du marché actuel
- La valeur marchande de votre propriété dans le marché actuel

CLIQUEZ SUR LE BOUTON CI-DESSOUS AFIN D'OBTENIR LA VALEUR MARCHANDE DE VOTRE PROPRIÉTÉ

**OBTENIR UNE ANALYSE
DE VOTRE PROPRIÉTÉ**

VOUS AIMERIEZ DISCUTER DE VIVE VOIX?

(514) 346-4646

