

« *S'éterniser* sur le marché immobilier
ne conduit qu'à une chose : *abaisser* le
prix de vente d'une propriété ».

Recette pour vendre mieux, vendre rapidement et à meilleur prix

Les six ingrédients clés de la vente d'une propriété

1. Location On ne peut transplanter une propriété. C'est pourquoi la citation préférée des évaluateurs immobiliers est 'location, location, location'.
Le prix de vente de votre propriété doit refléter sa location.
2. Condition L'**entretien et le bon état** de votre propriété sont **cruciaux** pour **obtenir le montant le plus élevé possible** pour votre propriété dans un marché donné. **Le prix de vente de votre propriété doit refléter sa condition.**
3. Prix Le **prix est le facteur principal de la vente** d'une propriété. Une propriété vaut simplement ce qu'une personne est disposée à payer à une autre personne pour l'acquérir. Le plus important : le **prix** de vente de votre propriété doit être en **relation directe avec les autres cinq ingrédients.**
4. Conditions d'achat **Plus vous offrez de bonnes conditions d'achats, plus vous attirez d'acheteurs potentiels.** Le prix de vente de votre propriété doit refléter sa bonne condition.
5. Le marché Les taux d'intérêt, la concurrence et l'économie, entre autres, influencent l'état du marché au moment de la vente de votre propriété. **Le prix de vente de votre propriété doit refléter l'état actuel du marché.**
6. Mise en valeur (Home Staging) **Une propriété prête à être mise sur le marché se vend plus rapidement et à meilleur prix !** Une propriété qui a été mise en valeur professionnellement a **une longueur d'avance sur toutes les autres dans n'importe quel marché.**

Lorsque les ingrédients ci-dessus sont présents et bien mélangés ... ***nous avons une vente !***

Si un seul d'entre eux est mal calculé, le temps de vente de votre propriété s'allongera. Et plus il y aura d'ingrédients mal calculés, plus votre propriété mettra de temps à se vendre.