

RAPPORT IMMOBILIER

Les vérités cachées
qui influencent réellement
la valeur de ta propriété.



Rapport immobilier
préparée
par Sonia Rose –
Courtier immobilière
RE/MAX



SONIA ROSE
COURTIÈRE IMMOBILIÈRE

APERÇU DU MARCHÉ ACTUEL-BASÉ SUR TON SECTEUR

(basé sur les tendances récentes qui influencent ton secteur)

☒ Tendance des prix dans ton secteur:

Les tendances actuelles montrent que les prix sont plutôt stables dans la majorité des secteurs similaires au tien, avec des variations légères selon: le type de propriété, l'état général, la localisation précise, et la demande active des acheteurs et les comparables vendus.

Délai de vente moyen dans ton secteur:

En moyenne, les propriétés comparables à la tienne et dans ton secteur indique qu'elles se vendent entre 30 et 90 jours selon: la compétitivité du secteur et l'offre disponible, mais dépend aussi de: la stratégie de mise en marché, la visibilité, et du prix affiché.

Demande actuelle dans ton secteur:

On remarque une demande assez forte et soutenue dans ton secteur et quand la demande est forte c'est que:

- Les acheteurs recherchent des propriétés qui répondent à leurs besoins, (espace, luminosité, fonctionnalité, potentiel d'aménagement, tranquillité, etc...).
- Les maisons bien entretenues attirent naturellement plus d'intérêt, mais les propriétés offrant un potentiel intéressant ou situées dans un secteur comme le vôtre restent également d'actualité.
- Le rapport qualité-prix demeure un des facteurs les plus importants pour les acheteurs. Une propriété peut attirer rapidement l'attention dès qu'elle est bien positionnée dans son marché.

Note importante: Ces données donnent une première lecture du marché. Ton adresse m'a permis d'établir un portrait réaliste de la valeur potentielle de ta propriété. Cependant, une analyse complète nécessite toujours une visite, puisque l'état réel de la propriété, les rénovations apportées, les comparables vendus récemment et plusieurs facteurs influence toujours la vraie valeur marchande.

Je ne peut donc pas établir l'analyse finale à distance, sans avoir vu la propriété.



LES 5 VÉRITÉS CACHÉES

Qui influencent vraiment
la valeur de ta propriété
(et que la plupart des vendeurs ne savent pas)

1e vérité – La visibilité vaut plus que ta mise en marché

Une propriété vue par 300 personnes ne se vend jamais au même prix qu'une propriété vue par 3 000 personnes.

Plus de visibilité = plus d'acheteurs = plus d'offres = meilleure valeur finale.
C'est ce que les vendeurs ignorent le plus.

2e vérité – Une maison affichée au mauvais endroit perd automatiquement de la valeur

Ex : sur les plateformes "à vendre par le proprio", les maisons similaires se vendent souvent 20 000 à 40 000 \$ sous la valeur réelle faute de visibilité.
La diffusion professionnelle (RE/MAX + 14 sites + réseaux) change tout.

3e vérité – Le prix n'est pas la vraie valeur

La vraie valeur se détermine selon ton secteur, ton type de propriété, les comparables vendus, la demande active et l'état réel de la maison.
Un prix demandé n'est jamais égal à une valeur marchande.

4e vérité – La stratégie de mise en marché peut faire gagner (ou perdre) des milliers

L'ordre des photos, les angles, la clarté, la luminosité, les descriptions, l'heure de publication, le moment du marché...

Tout ça influence directement le nombre de demandes → et le prix final.

5e vérité – L'état réel influence plus que tous les autres facteurs

Une visite en personne permet de détecter :

- les améliorations récentes
- l'entretien général
- la qualité des matériaux
- les forces et faiblesses invisibles sur photos
- Ça peut changer la valeur de 15 000 \$ à 50 000 \$ selon les cas.

