

INFLUENCING THE SALE OF YOUR PROPERTY

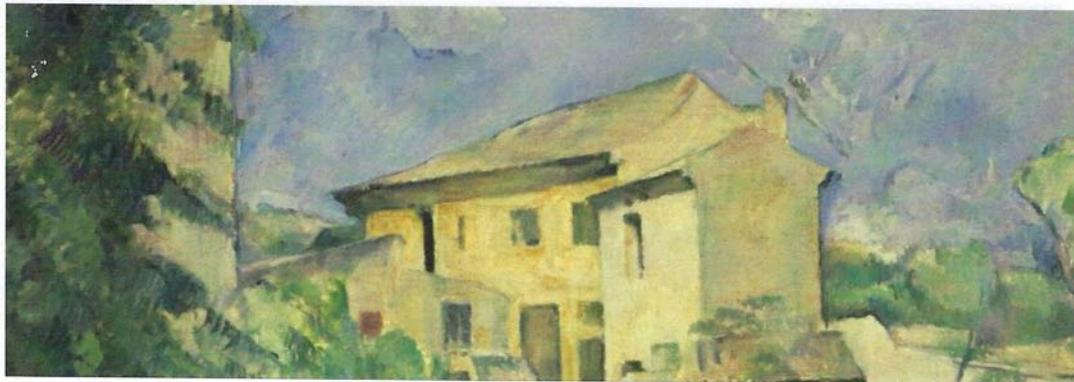
Market research assists in determining the value of your property. The comparative market analysis considers comparable active, sold and expired listings. Your property value is closely tied to the history of prices in your region. Your property will need to be uniquely positioned to create maximum interest and help produce the highest possible financial return. Ultimately, the selling price will be determined not only by comparable properties but by current buyers. Buyers will establish the "worth" that your property holds for them. Although the listing price you place on your property will influence its sale, there are many other factors that come into play. Some of these factors are within your control, others are not. Examples include:

FACTORS NOT WITHIN YOUR CONTROL

- Your property's location
- Recent property market values
- Current economic indicators

FACTORS WITHIN YOUR CONTROL

- Your property's distinctive and compelling attributes
- The physical condition of your property (home and grounds)
- The flexibility of your closing date
- The ready access to your property for showing
- The selection of the real estate sales professional you choose to represent you.



ÉTABLISSEMENT STRATÉGIQUE DU PRIX

Notre but commun : Assurer une transaction harmonieuse et fructueuse.

La recherche de marché est un outil précieux pour établir la valeur de votre propriété. L'analyse comparative du marché tient compte des propriétés qui sont inscrites, vendues et retirées du marché. La valeur de votre propriété est étroitement liée à l'historique des prix dans votre région. Il est important de positionner votre propriété de façon unique afin de susciter le plus d'intérêt possible et d'obtenir le meilleur rendement financier. À la fin, le prix de vente sera déterminé non seulement par les propriétés comparables mais aussi par les acheteurs sur le marché. Ce sont les acheteurs qui établiront la « valeur » que votre propriété revêt pour eux. Même si le prix de vente que vous attribuez à votre propriété influencera sa vente, bon nombre d'autres facteurs entrent en jeu. Certains de ces facteurs peuvent être contrôlés, mais pas tous. En voici des exemples.

FACTEURS QUE VOUS NE POUVEZ PAS CONTRÔLER :

- L'emplacement de votre propriété
- Les prix récents du marché immobilier
- Les indicateurs économiques en cours

FACTEURS QUE VOUS POUVEZ CONTRÔLER :

- Les atouts et attributs particuliers de votre propriété
- La condition physique de votre propriété (maison et terrain)
- La souplesse de votre date de transfert de la propriété
- La possibilité de faire visiter facilement votre propriété
- Le choix de l'agent immobilier qui vous représentera