

Ce Que Vous Voulez Entendre vs Ce Que Vous Avez Besoin De Savoir



Si un courtier vous dit que le prix que vous espériez obtenir pour votre propriété n'est pas possible dans le marché actuel local de votre maison – écoutez-le! Il est probablement entrain de vous expliquer que dans un marché d'acheteurs la valeur marchande diminue continuellement, que le prix...

Le 8 juillet 2014

PM87

Le temps apporte des changements. Certains propriétaires décideront que c'est le temps de changer le mode de vie. Certains se rapprocheront des enfants et des petits enfants. D'autres se déplaceront vers de nouveaux marchés dans le but de trouver une meilleure opportunité de carrière. La famille ayant grossie ils décideront d'acheter une plus grande maison avec plus de terrain. Les enfants ayants quitté la maison, les parents décideront d'acheter une maison plus petite et commencer à préparer leur retraite.

Souvent, les familles auront besoin de vendre la maison qu'elle habite. Dans ce marché immobilier de plus en plus compliqué et changeant si rapidement, la vaste majorité réserveront les services d'un courtier immobilier professionnel (70%). Selon divers recherches, ce que les vendeurs recherchent, en premier lieu, de leur courtier immobilier c'est de "les aider à déterminer un prix demandé qui sera compétitif". Et voilà où est le problème.

Ce Que Vous Voulez Entendre

Tous les propriétaires veulent maximiser leur transaction en demandant le prix le plus élevé possible. Tous les courtiers réellement professionnels le réalisent et ont le même objectif. Toutefois, ce que le propriétaire croit que la valeur de sa propriété peut être peut ne pas être en accord avec les conditions actuelles du marché immobilier local de sa maison. Lorsque le courtier explique cela au vendeur, il peut y avoir un certain scepticisme chez ce propriétaire. Est-ce que l'agent me dit la vérité ou bien tente-t-il de me faire avaler un prix dérisoire afin de toucher rapidement sa commission?

Pour ajouter au dilemme, il y a toujours dans tous les marchés, c'est un fait au moins un autre courtier qui va dire au vendeur ce que celui-ci veut bien entendre juste pour éviter

les conflits. Ou peut-être, pour obtenir le contrat d'inscription sur cette propriété, quitte à réduire le prix par la suite.

Lorsque le doute s'empare de vous, rappelez-vous ceci:

Un soi-disant professionnel, s'inquiète de vos sentiments et il va mettre beaucoup d'emphase à se faire aimer de vous

Un professionnel s'inquiète de votre famille et cherche à vous aider

Un soi-disant professionnel va vous dire **ce que vous voulez entendre**

Un professionnel va vous dire tout ce que vous avez besoin de savoir

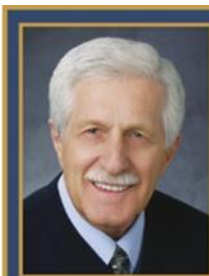
Ce Que Vous Avez Besoin De Savoir

Si un courtier vous dit que le prix que vous espérez obtenir pour votre propriété n'est pas possible dans le marché actuel local de votre maison – écoutez-le! Il est probablement entrain de vous expliquer que dans un marché d'acheteurs la valeur marchande diminue continuellement, que le prix que vous envisagiez est trop élevé pour qu'il y ait une transaction et que si vous persister à maintenir ce prix vous n'allez pas vendre ou vous allez perdre plus d'argent que si vous réduisez votre prix tout de suite, sans compter tout le temps que vous gaspillerez à courir après un acheteur.

Si vous envisager de vendre votre maison d'ici la fin de l'année, rencontrer deux ou trois courtiers qui connaissent votre marché local, surtout si c'est un marché d'acheteurs Demandez-leur de vous expliquer ce qui se passe actuellement dans votre marché. Même s'il vous propose un prix moindre que le prix que vous espérez obtenir, ne les éliminer pas tout-de suite. S'ils sont en mesure de vous expliquer ce qui se passe et qu'ils peuvent le démontrer facilement et simplement, considérez-vous chanceux et reconsidérez-les. Vous avez probablement trouvez un ou deux vrais professionnels.

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

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://blog.info-immobilier-rive-nord.com/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (514) 512-9606 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 valeur marchande et le vendeur n'obtient pas moins que la valeur marchande.

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.

Tous les textes sont en PDF et vous avez la permission de les télécharger et c'est gratuit. 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**

Vous pouvez consulter le document [L'IMMOBILIER SUR LA RIVE-NORD](#), pour savoir tout ce que peut, vous apporter info-immobilier-rive-nord.

**Si vous aimez, dites-le moi ou mieux, dites-le à vos amis
Partagez, peut-être vous aiderez quelqu'un!**

PARTAGEZ, MOI JE LE FAIS. POURQUOI NE LE FERIEZ-VOUS PAS?

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord sur le site : <http://info-immobilier-rive-nord.com> ou le suivre sur les medias sociaux ci-dessous.



**LE CENTRE DE L'INFORMATION
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIELLE DE LA RIVE-NORD**