

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#12

Madame,  
Monsieur,

Les experts du site **info-immobilier-rive-nord.com** sont heureux de vous transmettre ce dossier **InfoMaison**. Puisse-t-il répondre à vos attentes et correspondre à vos besoins?

## **Vendre une maison pour la première fois;**

vous enseignera les 10 étapes à suivre pour bien vendre votre propriété, tout en

- ✓ **Réduisant le stress, en**
- ✓ **Gardant le contrôle et**
- ✓ **Maximisant votre profit.**

## **VOUS AVEZ ACHETÉ UNE MAISON DANS LE PASSÉ ET AUJOURD'HUI VOUS VOULEZ LA VENDRE ET EMPOCHER L'ÉQUITÉ.**

Voici, en 10 étapes des recommandations reliées à la vente d'une propriété, qui vous donnent les clés nécessaires afin de garder le contrôle, de réduire le stress et de maximiser votre profit :

### **1. Ne divulguez pas votre motivation à vendre**

Les raisons de vendre votre propriété influencent tout le processus de la vente : la détermination du prix de vente, le temps investi et les sommes d'argent encourues. Votre objectif est-il le bénéfice escompté ou le délai rapide de la vente? De toute façon, vous ne devez, en aucun temps et à qui que ce soit, dévoiler la raison de la vente, ce qui pourrait vous désavantager lors de la négociation du prix de vente. Si on vous le demande, dites que vos besoins ont changé.

### **2. Prenez le temps d'analyser avant de fixer le prix d'inscription**

Déterminer un prix d'inscription ne doit pas se faire à la légère, puisqu'une fois le prix fixé, vous indiquez aux acheteurs potentiels le maximum qu'ils devront payer pour votre maison. Attention un prix trop élevé est aussi dangereux qu'un prix trop bas. Souvenez-vous qu'un acheteur regarde en moyenne de 15 à 20 maisons en plus de la vôtre. Il peut ainsi comparer votre propriété avec d'autres et, si votre prix est supérieur au prix du marché, vous ne serez pas pris au sérieux. Le résultat sera fort décevant : votre propriété sera trop longtemps sur le marché et les acheteurs soupçonneront un problème avec votre maison.

### **3. Demandez l'aide de votre agent immobilier**

Trouvez toutes les maisons comparables qui ont été vendues depuis un an dans votre secteur et trouvez celles qui sont en vente présentement. Les acheteurs sont beaucoup plus informés que vous le pensez, alors soyez à l'affût! Trouvez ensuite le type de marché dans lequel vous vous trouvez. Êtes-vous dans un marché de vendeurs, dans un marché d'acheteurs ou dans un marché équilibré? La nature du marché dans lequel vous êtes dictera votre stratégie de négociation

### **4. Trouvez un bon agent immobilier!**

Les consommateurs nous ont rapporté qu'ils font appel au même agent immobilier plusieurs fois, à cause des critères suivants :

- ✓ **Une excellente communication**
- ✓ **De fréquents comptes rendus**
- ✓ **Une bonne stratégie de mise en marché**
- ✓ **Un plan de commercialisation adapté**

Bien choisir son agent. Aujourd'hui, travailler avec **un agent immobilier à plein temps** est **UNE NÉCESSITÉ**. Pour vous en convaincre, vous pouvez consulter les dossiers suivants :

## 5. Vous pouvez consulter d'autres documents

Sur le site : <http://info-immobilier-rive-nord.com> dans la section InfoMaison

En voici quelques-uns que vous pourriez particulièrement aimer:

IM#07. LES TYPES DE MARCHÉ  
IM#08. LA NOTION DU NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE  
IM#10. LES RÈGLES DU MARCHÉ  
IM#11. LES CONSÉQUENCES ET EFFETS NÉFASTES DE LA SURÉVALUATION  
IM#18. SOIGNEZ L'ATTRAIT EXTÉRIEUR DE VOTRE MAISON  
IM#19. 11 POINTS À VÉRIFIER AVANT L'INSPECTION EN BÂTIMENT  
IM#36. LES 9 ERREURS QUI PEUVENT RETARDER LA VENTE  
IM#41. LES 10 PLUS IMPORTANTES RÈGLES DE PROCÉDURES  
IM#48. 6 CHOSES QUE FONT LES VENDEURS QUI INDISPOSENT LES...  
IM#56. QUOI DIRE LORS D'UNE VISITE DE SA PROPRIÉTÉ  
IM#57. LES PROPRIÉTAIRES SE POSENT BEAUCOUP DE QUESTIONS...  
IM#90. LES 10 RAISONS QUI FONT FOIRER UNE VENTE  
IM#100. IMMOBILIER VISUEL

## 6. Maximisez le potentiel de votre maison

Chaque année, les grandes compagnies accordent des budgets astronomiques (des milliards de \$) pour la présentation et l'image de leurs produits. Le premier coup d'œil est primordial, il ne faut surtout pas négliger cet aspect lors de la vente. Même si on ne peut changer les divisions d'une maison, il est possible d'améliorer son apparence. L'impression que dégage une propriété est teintée d'émotivité chez les acheteurs.

(L'ATTRAIT). Avant les visites faites le ménage : Dégagez, ramassez, rangez, frottez, époussetez. Réparez tout ce qui est à réparer même si c'est banal. Les acheteurs doivent dire "WOW" en sortant de votre maison. Les acheteurs doivent se sentir à l'aise et s'imaginer habiter votre maison. Acheter une maison relève davantage du domaine affectif que de la logique. Les acheteurs potentiels doivent "essayer" votre maison comme s'ils essayaient un vêtement, ils doivent se sentir bien dans votre maison.

Surtout, ne les suivez pas en leur mentionnant toutes les améliorations que vous avez apportées ainsi que vos choix de décoration. Si votre décor est très personnalisé, les acheteurs auront beaucoup de difficulté à s'imaginer vivre dans votre maison et en être propriétaire. Dépersonnalisez-la. Soyez sobre dans vos choix de couleurs et de décoration.

## 7. Les acheteurs recherchent l'efficacité

Savez-vous que certaines stratégies de marketing, utilisées par des agents, sont peu efficaces? Les "visites libres" par exemple, représente moins de 1 % des ventes. Les acheteurs recherchent une propriété, sans disposer de beaucoup de temps. Ils ne

veulent surtout pas se buter à un répondeur ou à un propriétaire indisponible. Si votre maison bénéficie d'une grande disponibilité (MLS), vous décuplez vos chances de recevoir des offres (dans un temps relativement court) et plus vous serez en contrôle de la situation. Retenez que les clés du succès sont : **disponibilité, rapidité et visibilité.**

## 8. Qualifiez votre acheteur

Quelle est la motivation de votre acheteur? A-t-il besoin de déménager rapidement? A-t-il les moyens financiers pour acheter votre propriété? Connaître ces informations vous permet, lors de la négociation de contrôler les différents paramètres de la transaction, tels le rythme et la durée de la transaction.

## 9. Les documents sont-ils bien complétés?

En tant que vendeur, il serait à votre désavantage de cacher quoi que ce soit. Déclarer tout ce que vous savez et laissez des traces écrites, cela vous évitera bien des ennuis. Si un acheteur est mis au courant d'un problème dès le départ, il ne pourra pas jouer à l'autruche.

Avez-vous bien complété tous les documents? Les conditions sont-elles bien énoncées et respectées? Les documents sont-ils signés par toutes les parties, en plusieurs copies? N'oubliez rien, pas même une virgule, car la vente pourrait en dépendre. Une fois l'entente conclue, ne déviez pas du contrat. Si l'acheteur veut occuper la maison avant de signer l'acte notarié, **refusez**. Il ne faudrait surtout pas faire avorter la vente à cette étape.

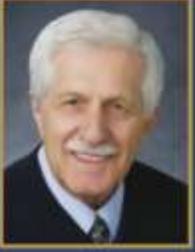
## 10. Ne déménagez pas avant d'avoir vendu

Les expériences démontrent qu'une maison vide est plus difficile à vendre parce qu'elle semble abandonnée et moins attirante pour un acheteur. Cela pourrait même vous coûter cher. En plus des frais d'entretien, vous envoyez le message aux acheteurs que vous devez vendre rapidement. Évidemment, les acheteurs vont flairer la bonne affaire. Si vous devez le faire, faites appel au service de valorisation de certaines pièces de votre maison le "Home Staging". **On va s'occuper de rendre votre maison attrayante à peu de frais.**

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

Adresse courriel : [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto:info@info-immobilier-rive-nord.com) Tél : (438) 404-9606

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://info-immobilier-rive-nord.com/category/blogue/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (438) 404-9606 ou par courriel à : [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto: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 juste valeur marchande (JVM) et le vendeur n'obtient pas moins que la juste valeur marchande (JVM).

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. 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** et tout autant dans la section du **p'tit matin**

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur le logo du réseau social de votre choix pour nous suivre.



Prenez connaissance de toute l'information que peut vous apporter info-immobilier-rive-nord en consultant [À PROPOS](#) sur notre page d'accueil c'est le document no:

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

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