

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#125

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?

UNE EXCELLENTE COMMUNICATION

La plainte la plus courante des clients à propos de leur courtier immobilier est l'insatisfaction dans les communications. Quelques uns disent que c'est la faute du client parce qu'au départ il n'a pas établie une méthode de communication, d'autres disent que c'est au courtier qu'incombe la responsabilité de demander au client, comment il s'attend à ce que la communication se fasse, à quelle fréquence et sur quels sujets, à quelles heures, etc.

Je pense vraiment que ce doit être au courtier de déterminer la façon de communiquer, d'en établir les paramètres avec le client et que ces paramètres soient respectés autant par le courtier que par le client.

Ce doit être tellement irritant de travailler avec un courtier qui ne retourne pas promptement; les messages de sa boîte d'appel, ses messages textes ou ses courriels.

Après avoir signé un contrat de courtage le courtier doit renseigner le client, dans les plus brefs délais sur les points suivants:

Pour un client-acheteur:

- Les processus d'achat;
- La fiche de renseignements CANAF;
- Les paramètres de communications;
- Le protocole;
- Les renseignements à l'intention de l'acheteur;
- La liste des coûts inhérents à l'acquisition d'une propriété;
- Les documents requis pour une pré-autorisation;

Pour un client-vendeur

- Le processus de vente;
- La déclaration du vendeur;
- La fiche de renseignements CANAF;
- Les paramètres de communications;
- Le protocole;
- La vérification hypothécaire;
- Les formulaires d'identification de la bâtisse (pour l'inscription);
- Les renseignements à l'intention du vendeur

LE PLAN DE COMMUNICATION

Quand dois-je appeler mon courtier?

La plus part des courtiers que je connais acceptent avec plaisir tous les appels de leurs clients, indépendamment de leurs fréquences. Nous sommes dans une industrie de service, et cela veut dire prendre soin des besoins de nos clients lorsque ces besoins surviennent.

Les courtiers travaillent avec les acheteurs dans les toutes premières étapes de la recherche d'une maison. Des fois les acheteurs ne sont pas certains de savoir dans quelle communauté ils entendent s'établir. Le travail du courtier est d'aider ses clients à réduire la liste des communautés potentielles. Pour accomplir cela, le courtier devra peut-être amener ses clients et faire la tournée dans chacun des quartiers. Le courtier pourra envoyer des courriels sur des endroits ciblés, ou de passer du temps au

téléphone ou en personne avec ce client à discuter des paramètres afin de définir les besoins réels des clients.

Les vendeurs travaillent avec les courtiers bien avant de mettre la maison en vente. Un courtier inscripteur aide premièrement le vendeur à réaliser s'il est prudent de vendre dans les conditions actuelles du marché. Il suggère de faire les réparations qui s'imposent avant de revendre, aide le client vendeur à rendre sa maison DÉSIABLE et la préparer pour la vendre.

Combien de fois puis-je appeler mon courtier ? Courtier

Lorsqu'un acheteur ou un vendeur demande: Devrais-je appeler mon courtier ?, la réponse est toujours OUI. Quelques courtiers ne répondent pas à leurs appels sur leur cellulaire et retournent ces appels une fois ou deux, et ce à un temps spécifique. Si cette façon de faire ne vous plait pas, vous devez choisir une autre façon de faire avec votre courtier ou bien vous changer de courtier, qui sera disponible lorsque vous en aurez besoin.

Établir le plan de communication dès le début de la relation d'affaire avec votre courtier

Lorsque vous rencontrez votre courtier demandez-lui tout de suite quand vous pouvez l'appeler et combien de fois vous pouvez l'appeler. Établissez les paramètres dès le début. Insistez pour avoir cette discussion avec votre courtier pour savoir comment ce sera le plus profitable de communiquer. Cela évitera beaucoup de désappointements dans le futur.

Votre courtier et vous pouvez décider sur une ou toutes les méthodes de communications suivantes:

1. La mise à jour ou appels d'informations à tous les jours ou à toutes les semaines;
2. Les courriels, par exemple je reçois régulièrement des courriels pratiquement chaque jour de plusieurs clients;
3. Les messages textes. À utiliser pour les messages courts, tels que la confirmation d'un rendez-vous;
4. Les rencontres en personne. Il est souvent plus facile de résoudre des situations complexes en personne.

Les raisons d'appeler votre courtier

Si vous relevez une enseigne à vendre et que vous voulez en connaître davantage sur cette propriété, vous ne devez pas appeler le courtier t du vendeur de cette propriété, mais vous devez appeler votre courtier, c'est pour cela que vous avez retenue ses services.

Pour les acheteurs: il est important que vous communiquiez toujours avec votre courtier, et non avec d'autres courtiers, afin de prévenir tout problème avec la clause "qui a initié

la vente" (procuring cause) cette clause concerne le partage de commission entre les courtiers. Ne jouer pas de mauvais tour à votre courtier, en lui faisant perdre sa commission.

Pour les vendeurs: appeler au sujets de d'autres inscriptions prévient les mésententes, à part cela, c'est contre le Code d'Éthique de solliciter l'inscription d'un autre courtier.

Il n'y a pas une question qui devrait vous empêcher d'appeler votre courtier si cette question vous indispose. Voici ci-dessous des sujets sur lesquels, un vendeur ou un acheteur, peut avoir des questions à poser à son courtier t, mais retenez que n'importe type de question relatif à l'immobilier, même si ce n'est pas une question qui appartient à une catégorie ci-dessous énoncées, il est important d'appeler votre courtier.

- Information sur une propriété;
- Des prix de maisons;
- Étapes dans la vente ou l'achat d'une maison;
- Trouver ou payer une hypothèque;
- L'inspection de la maison;
- La présentation d'une offre d'achat;
- La préparation d'une contre-offre;
- La négociation d'une offre;
- Les ventes comparables;
- Les demandes de réparation;
- La préparation de la vente pour le Notaire;
- Le processus de fermeture de la transaction.


Si un courtier ne connaît pas la réponse à l'une de vos questions, un bon courtier va trouver la réponse pour vous. L'achat ou la vente d'une maison ne doit pas être une expérience pénible, de même que n'importe quel acheteur ou vendeur ne devrait être inquiet d'appeler un courtier. Les courtiers sont généralement très heureux de vous fournir de l'information et faire en sorte que les clients soient satisfaits de leurs services.

Si vous êtes satisfait de ses services, vous recommanderez cet courtier à vos connaissances ou aux membres de votre famille. Tous les courtiers sont heureux de recevoir des clients que vous leurs référez.

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

Adresse courriel : 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 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