

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#142

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?

Comment traiter avec une offre d'achat dérisoire (Lowball Offer)

Heureusement votre courtier vous rassure et vous dit qu'il va sûrement avoir d'autres offres d'achat à un prix plus convenable. Votre courtier profite de la situation pour vous informer sur les offres d'achat dérisoires (Lowball Offer).

Votre maison est à vendre et vous l'avez inscrite à 350,000 \$. Vous êtes certain que vous avez pris toutes les précautions pour ne pas demander un prix surévalué. Vous estimez que votre prix demandé est bon. Puis vous recevez une offre d'achat à 300,000 \$. Bien sûr vous êtes désappointé et assommé de recevoir une offre d'achat aussi basse.

Heureusement votre courtier vous rassure et vous dit qu'il va sûrement avoir d'autres offres d'achat à un prix plus convenable. Votre courtier profite de la situation pour vous informer sur les offres d'achat dérisoires (Lowball Offer).

A Lowball Offer : lorsque l'Offre est plus de 10% plus basse que le prix demandé

C'est indispensable pour un vendeur d'être au courant de la possibilité de recevoir une offre d'achat dérisoire dans un tel marché et de savoir comment réagir si une telle situation se présentait.

C'est ma job, dit-il de gérer ce genre de situation très émotive et qu'on oublie souvent d'en parler. C'est une situation très inconfortable et une perte de temps potentielle pour tout le monde, surtout lorsqu'on a minutieusement déterminé son prix demandé

La plupart des courtiers qui reçoivent ce genre d'offre se disent : " Ha, mon Dieu, je vais être obligé de présenter ça à mon client-vendeur" dit-il.

Non seulement les courtiers doivent informer les propriétaires sur la possibilité de recevoir une offre dérisoire, encore faut-il que les deux s'entendent sur ce qu'est une offre dérisoire.

Ce n'est pas la même chose partout, dans certains marchés ce sera une offre d'achat de 5% à 10% en dessous du prix demandé. Dans un autre marché ce pourrait-être 30%. Il n'en reste pas moins que c'est une discussion que le courtier et le vendeur doivent avoir.

Les raisons de présenter une offre d'achat dérisoire

Il peut exister plusieurs raisons pour un acheteur potentiel de présenter une offre d'achat dérisoire, mais le vendeur ne doit pas s'offusquer et penser que l'acheteur fait une offre semblable pour l'insulter.

Dans plusieurs cas, l'acheteur potentiel aime la maison, mais c'est tout ce qu'il peut se permettre d'offrir compte tenu de sa situation financière. Il arrive souvent que c'est un investisseur ou bien un acheteur qui pense pouvoir faire un deal favorable, ou bien c'est un acheteur bien intentionné qui aime bien votre maison et qui tente sa chance, ne sachant pas, si vous allez dire oui ou non. Il ne faut pas prendre ça comme un geste irrespectueux.

Faire une contre-offre ou ignorer cette offre

Même s'il est hors de question d'accepter cette offre initiale, on peut se demander si le vendeur ne devrait pas faire une contre-offre ou simplement ignorer cette offre.

Certains négociateurs suggèrent de ne pas faire de contre-offre écrite ce qui doit être interprété par le soi-disant acheteur que son offre n'est même pas considérée et qu'elle devrait être augmentée considérablement pour que le vendeur s'y attarde. Habituellement le vendeur se dit " si c'est pour avoir des offres d'achat si basses il préfère ne plus vendre et retirer sa maison du marché.

Mais, dans une telle situation, le courtier inscripteur qui représente le vendeur lui suggère quand même de faire une contre-offre.

C'est toujours préférable de garder la communication ouverte, il lui suggère donc de faire une contre-offre à 345,000 \$ pour voir comment le soi-disant acheteur réagira.

La réaction du soi-disant acheteur sera révélatrice

L'important est de savoir de combien l'acheteur va bonifier son offre. Si la bonification est très petite, c'est que l'acheteur est prêt de son objectif.

Suite à la contre-offre du vendeur à 345,000 \$, si l'acheteur revient avec une contre-offre à 305,000 \$ le vendeur devrait normalement interpréter cette contre-offre comme quoi, le soi-disant acheteur n'a pas beaucoup de jeu pour offrir un prix acceptable.

Mais si le soi-disant acheteur revient avec une contre-offre à 320,000 \$ cela démontre qu'il a une marge de manœuvre qui mérite qu'on s'y attarde un peu. Par contre si la négociation continue et que le soi-disant acheteur ne revient qu'à 322,000 \$ c'est probablement qu'il est près de sa limite maximale.

Une autre technique à utiliser dès le début, pourrait sauver beaucoup de temps à tout le monde.

Si le courtier de l'acheteur confirme au courtier du vendeur que l'acheteur va faire une offre d'achat, mais que celle-ci est relativement inférieure au prix demandé. Il est de mise dans cette technique de demander au courtier collaborateur, qui représente l'acheteur potentiel de se présenter en personne ce soir à 7 heures.

Si c'est réellement une offre d'achat dérisoire et que l'acheteur tente d'aller à la pêche à un prix extrêmement bas, et que le courtier le sait, ça peut faire bouger les choses pas mal plus vite, si la présence du courtier de l'acheteur est requise au lieu de faxer l'offre d'achat.


Le courtier de l'acheteur dira alors qu'il veut d'abord rencontrer le soi-disant acheteur. Cela s'appelle un transfert de problème. Je prends mon problème – l'offre dérisoire – et le transfère au courtier du soi-disant acheteur. Tout d'un coup cette offre de 300,000 \$ devient une offre à 320,000 \$

Vous seriez surpris de voir comment souvent ce changement se produit.

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