

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#240

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?

QUESTIONS À POSER À UN COURTIER IMMOBILIER COMMENT INTERVIEWER UN COURTIER

Avant d'embaucher un agent immobilier, le consommateur perspicace va interviewer plusieurs courtiers immobiliers susceptibles de le représenter.

Tout comme vous recherchez l'agent qui va répondre à vos besoins et qui va vous aider à rencontrer vos objectifs, il faut vous attendre à ce que cet agent vous pose aussi des questions afin de savoir si votre association constituera un bon match et que vous pourrez travailler ensemble à la réalisation de vos objectifs. Méfiez-vous des agents qui ne posent pas des questions. Vous ne voudriez pas travailler avec n'importe quel agent, et les bons agents sont tout aussi sélectifs que leurs clients potentiels.

Attention: Ne passez pas d'entrevue avec des agents du même bureau de représentation!

1. Depuis combien de temps êtes-vous dans l'industrie de l'immobilier?

La blague habituelle est qu'il n'y a rien de mal à choisir un nouvel agent qui a très peu d'expérience. Cela ne veut pas dire que les nouveaux agents ne sont pas bons. Tout dépend du niveau de leur formation et de l'accès à des mentors compétents et expérimentés. Les nouveaux agents ont souvent plus de temps pour se concentrer sur votre transaction. Certains agents ayant 20 ans d'expérience peuvent avoir répéter leur première année à plusieurs reprises. D'autres agents de 20 ans d'expérience ont appris quelque chose de nouveau chaque année.

2. Quelle est votre moyenne du ratio prix vendu par rapport au prix demandé?

Le ratio moyen du prix vendu par rapport au prix demandé de toutes les transactions de l'agent nous en dit pas mal long sur lui. En excluant les ventes effectuées dans un marché de vendeur, un bon agent d'acheteur devrait être en mesure de négocier un prix de vente inférieur au prix demandé pour son acheteur. Un agent inscripteur compétent devrait tenir un registre de ses ventes, pour la négociation des prix de vente qui sont très proches des prix demandés. Par conséquent, les agents inscripteurs devraient avoir des ratios plus élevés et près de 100%. Les ratios des agents d'acheteurs devraient tomber au-dessous de 99%.

3. Quel est votre meilleur plan marketing et votre stratégie pour mes besoins, compte tenu du marché?

En tant qu'acheteur, vous aurez besoin de savoir:

- a) Comment allez-vous chercher mon nouveau domicile?
- b) Combien de maisons devrais-je visiter avant que je trouve la maison de mes rêves?
- c) Vais-je être en concurrence avec d'autres acheteurs?

- d) Comment gérez-vous les offres multiples?
- e) Faites-vous, vous-même les présentations d'offre-d'achat?

En tant que vendeur, vous devez savoir:

- a) Concrètement, comment allez-vous vendre ma maison?
- b) Quelle est votre campagne de publipostage?
- c) Où et combien de fois allez-vous annoncer?
- d) Voulez-vous me montrer un l'échantillon d'un de vos encarts?
- e) Comment faites-vous votre commercialisation en ligne?

4. Pouvez- vous me fournir des références?

Tout le monde a des références. Même les nouveaux agents ont des références d'anciens employeurs.

- a) Demandez à voir les références.
- b) Demandez si l'une des personnes qui fournissent des références sont liées à l'agent.
- c) Demandez si vous pouvez appeler les références pour des questions supplémentaires.

5. Que sont les trois principales choses qui vous distinguent de vos concurrents?

Un bon agent n'hésitera pas à répondre à cette question et sera prêt à démontrer pourquoi il est le mieux préparé pour cet emploi. Chacun a ses propres normes, mais la plupart des consommateurs disent qu'ils sont à la recherche d'agents qui se disent:

- a) Qu'ils sont honnêtes et dignes de confiance
- b) Qu'ils peuvent s'affirmer
- c) Qu'ils sont d'excellents négociateurs
- d) Qu'ils sont disponibles par téléphone ou par courriel
- e) Qu'ils sont de bons communicateurs
- f) Qu'ils sont rapides à se faire des amis
- g) Qu'ils sont analytiques
- h) Qu'ils ont la capacité de maintenir un bon sens de l'humour dans des circonstances difficiles

6. Puis-je examiner à l'avance les documents qu'on me demandera de signer?

Le signe d'un bon agent immobilier, c'est un professionnel qui se fait un devoir de vous présenter les formulaires afin que vous en fassiez la prévisualisation avant que vous soyez tenus de les signer. Demandez à voir ces documents le plus tôt possible.

En tant qu'acheteur, demander des copies des documents suivants:

- a) Le contrat de courtage (il est exclusif ou non exclusif?)
- b) Les divulgations de l'agence
- c) La promesse d'achat
- d) Les informations à fournir concernant l'acheteur

En tant que vendeur, demandez à voir:

- a) Les divulgations de l'agence
- b) Le contrat de courtage
- c) Les informations à fournir concernant le vendeur

7. Comment allez-vous m'aider à trouver d'autres professionnels?

Laissez l'agent immobilier vous expliquer avec qui il travaille et pourquoi il a choisit ces professionnels. Votre mandataire doit être en mesure de vous fournir une liste écrite de référence des professionnels tels que les courtiers en hypothèques, les inspecteurs d'habitations et les assureurs de titre. Demandez des explications si vous voyez le terme «affilié», car cela pourrait signifier que l'agent et son courtier bénéficient d'une compensation d'un ou de l'ensemble des fournisseurs, et vous pourriez avoir à payer une prime pour le service.

8. Combien facturez-vous?

Ne demandez pas si la rétribution est négociable. Toutes les rétributions immobilières sont négociables. En règle générale, les agents immobiliers reçoivent un pourcentage, de 1% à 4% pour représenter un côté de la transaction: que ce soit du côté du vendeur ou du côté de l'acheteur. Un agent inscripteur (l'agent du vendeur) peut exiger une rétribution de 3,5% pour lui et une autre de 3,5% pour l'agent de l'acheteur (aussi appelé le collaborateur), pour un total de 7%.

9. Quel type de garantie offrez-vous?

Si vous signez une entente avec un agent inscripteur ou un agent collaborateur et que plus tard vous constatez que vous n'êtes pas satisfait de l'entente ou de l'agent, est-ce que l'agent voudra annuler le contrat? Est-ce que l'agent s'en remettra à son service

envers vous et vous demandera, à tout le moins, de lui rembourser les dépenses qu'il a déjà payées ? Quelle est la politique de son entreprise sur les demandes d'annulation de contrat? Quelqu'un a-t-il déjà annulé un accord avec votre agent dans le passé ?

10. Qu'est-ce que je ne vous ai pas demandé et que j'aurais besoin de savoir maintenant?


Portez une attention particulière à la façon dont l'agent immobilier répond à cette question parce qu'il y a toujours quelque chose que vous devez savoir, toujours. Vous voulez qu'un agent prenne son temps avec vous - qu'il vous rassure afin que vous vous sentiez en confiance avec lui et que ses connaissances et son expérience vous renseigne sur sa compétence. Il doit savoir écouter et doit être en mesure de vous conseiller. Vous devez aussi vous attendre à ce qu'à son tour il vous pose de bonnes questions afin de savoir s'il peut vous aider à rencontrer vos objectifs et faire une bonne équipe avec vous. Répondez-lui franchement, il en va de la qualité du service qu'il peut vous apporter.

Vous pouvez obtenir les réponses aux questions posées au courtier en entrevue en en faisant la demande par courriel à info@info-immobilier-rive-nord.com

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