

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#26

Madame,  
Monsieur,

Les experts du site [info-immobilier-rive-nord.com](http://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?

## 27 Petits Trucs Pour Vous Aider À Vendre.

**Cet InfoMaison vous sensibilise aux détails qui peuvent améliorer l'attrait de la maison et provoquer la vente.**

Un InfoMaison spécifiquement pour les vendeurs

1. Prenez conscience de la raison qui vous pousse à vendre votre maison. Votre motivation à vendre est le facteur déterminant de la façon dont vous aborderez la vente de votre maison. Elle aura une incidence sur tout le processus de vente : la détermination de votre prix demandé, du délai que vous mettrez pour la vendre jusqu'à l'argent et les efforts que vous investirez afin de préparer votre maison pour la vendre.
2. Soyez discret au sujet des raisons qui vous motivent à vendre. En gardant vos renseignements personnels et privés, l'acheteur ne pourra en tirer avantage lors des négociations. Si on vous demande la raison pour laquelle vous avez décidé de vendre, répondez simplement que vos besoins de logement ont changé.
3. Avant de fixer votre prix, veuillez consulter un bon agent inscripteur. En tant que vendeur, vous voulez obtenir un prix de vente le plus près possible du prix du marché. Si vous fixez au départ un prix trop élevé, vous risquez de ne pas être pris au sérieux par les acheteurs et que votre maison demeure sur le marché pendant une longue période. Il faut à tout prix éviter la surévaluation si vous êtes dans un marché d'acheteurs. Par ailleurs, si le prix que vous demandez est trop faible, vous pouvez perdre des milliers de dollars.
4. Faites de la prospection par vous-même. La meilleure façon d'en apprendre davantage sur vos concurrents (les maisons en vente actuellement) consiste à examiner le marché concurrentiel avec un bon agent inscripteur. Notez non seulement les prix de vente des maisons comparables à la vôtre, mais aussi le nombre de jours depuis qu'elles sont sur le marché.
5. Faites évaluer votre propriété. Une bonne évaluation peut être un énorme avantage pour la mise en marché de votre maison. Elle permet de laisser savoir aux acheteurs potentiels que votre maison peut être financée par les prêteurs. Toutefois, l'évaluation n'est pas une garantie que vous obtiendrez le prix demandé, mais sera la preuve d'une expertise sérieuse.
6. Certaines personnes pensent que l'évaluation municipale, servant à déterminer les taxes foncières, est un moyen de déterminer la valeur d'une maison au moment de sa mise en vente. Dans le système de taxation actuel, habituellement l'évaluation d'une maison pour une année donnée correspond à sa valeur, déterminée au premier juillet de la deuxième année précédente. Par exemple, l'évaluation 2010 d'une maison est sa valeur, déterminée au premier juillet 2008.
7. Trouvez un bon agent immobilier. Plus de 25 % des vendeurs affirment qu'ils seraient prêts à travailler à nouveau avec l'agent qui a déjà vendu leur maison. En voici les principales raisons :

- **Une excellente communication**

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

Prenez le temps de trouver l'agent qui va répondre à vos besoins et vous aider à atteindre vos objectifs tout au long du processus de vente.

**8.** Avant d'opter pour un prix demandé, assurez-vous de vous garder une marge de manœuvre pour négocier. Rappelez-vous qu'un acheteur est plus susceptible de faire une offre à plein prix sur une maison dont le prix est juste que de faire une offre faible sur une maison dont le prix est trop élevé.

**9.** Il est très important de soigner l'apparence de votre maison en vue de la vendre. La rendre attrayante est essentiel et non négligeable puisqu'elle suscite, chez l'acheteur potentiel, une plus grande réaction émotionnelle. Ce facteur est prédominant sur tous les autres.

**10.** Demandez l'avis des autres. La plus grande erreur que vous puissiez commettre est de compter uniquement sur votre propre jugement. N'hésitez pas à demander l'avis de personnes en qui vous avez confiance. Vous devez être objectif par rapport aux points forts et aux points faibles de votre maison. Travaillez avec un agent immobilier, il vous dira, d'un point de vue honnête et impartial, ce qui doit être fait pour rendre votre maison plus commercialisable.

**11.** Tout doit être très propre, ne négligez aucun détail. Les acheteurs potentiels cherchent des excuses pour ne pas acheter votre maison au prix demandé. Il serait dommage qu'ils aillent ailleurs en raison de choses anodines, telle une minuscule tache dans la baignoire de la salle de bain ou de la vaisselle sale dans l'évier de la cuisine.

**12.** Permettez aux acheteurs potentiels de se voir dans votre maison. Votre attitude est déterminante puisqu'elle peut-être accueillante ou, au contraire vous faire sentir un intrus. Évitez les encombrements tels que les trop nombreux bibelots, les vêtements qui traînent ou la vaisselle sale dans l'évier. Décorez avec des articles de couleur neutre (blanc ou le beige) et ajoutez un peu de chaleur ou de caractère dans quelques endroits soigneusement choisis.

**13.** Éliminez les mauvaises odeurs. Les odeurs de nourriture suspecte, les odeurs d'animaux de compagnie où les odeurs de cigarette peuvent tuer une vente rapidement. Si les acheteurs potentiels voient un chien ou vous voient en train de fumer une cigarette ou un cigare, ils vont voir des taches partout ou sentir des odeurs, même s'il n'y en a pas. Ne leur fournissez pas d'arguments pour négocier votre prix à la baisse.

**14.** Divulgez absolument tout aux acheteurs. Les vendeurs doivent être transparents dans la divulgation écrite de tous les défauts connus de leur maison. Cela permettra de réduire votre responsabilité et éviter des procès coûteux plus tard. Ce qui serait idéal, ce serait que votre maison n'ait aucun défaut à divulguer.

**15.** Les perspectives d'avoir plus d'un acheteur, c'est souhaitable. Travaillez en étroite collaboration avec votre agent immobilier afin de maximiser votre mise en marché. Le fait d'avoir plusieurs acheteurs potentiels peut entraîner des offres multiples, vous donnant davantage de chances d'atteindre votre prix, voir même le dépasser.

**16.** Laissez de côté vos émotions au cours des séances de négociation. Prenez un air détaché, ce qui vous donnera un avantage sur quelqu'un qui manifeste trop d'attachement à sa propriété. Par ailleurs, exprimez l'amour que vous avez investi dans votre maison et la chance que peuvent avoir les acheteurs potentiels de profiter de votre investissement.

**17.** Cherchez à connaître la motivation qui pousse l'acheteur à convoiter votre maison. Mieux connaître votre acheteur vous procurera un effet de levier lors de la négociation. De façon générale, les acheteurs cherchent à acquérir le meilleur bien, selon leur budget, au meilleur prix. Si vous apprenez que l'acheteur a besoin d'emménager rapidement, cela peut vous aider à obtenir un meilleur prix.

**18.** Privilégiez l'acheteur pré-approuvé. Travaillez préférablement avec des acheteurs qui sont pré-approuvés pour un prêt immobilier afin de ne pas perdre votre temps avec des acheteurs qui ne sauraient disposer des fonds nécessaires pour l'achat de votre maison.

**19.** Renseignez-vous du moment souhaité par l'acheteur pour conclure la transaction. La connaissance de ce délai peut créer un nouvel avantage afin d'obtenir le plus d'argent possible.

**20.** Ne fermez pas l'achat de votre nouvelle maison sans être absolument certain d'avoir vendu la vôtre. Vous pouvez vous retrouver coincé avec deux versements d'hypothèque.

**21.** Déménager avant de vendre peut également vous mettre dans une position désavantageuse. Les logements vides donnent parfois l'impression d'être abandonnés ou négligés. Les acheteurs, sachant que vous avez déjà une autre maison, peuvent vouloir négocier à la baisse.

**22.** Fixer une date butoir constitue un grave inconvénient. N'essayez pas de vendre à une certaine date, à moins, bien sûr, d'y être contraint. Cela ajoute une pression inutile dans le processus de vente et peut vous coûter des milliers de dollars sur le prix demandé.

**23.** Ne vous offusquez pas si l'acheteur vous fait une offre trop basse. Invariablement, l'offre initiale est inférieure à vos attentes et à ce que l'acheteur est effectivement prêt à payer. Ne vous énervez pas. Évaluez l'offre de manière objective puisqu'il s'agit simplement d'un point de départ pour la négociation.

**24.** Vous pouvez contrer une offre très basse par rapport au prix demandé, en faisant une contre-proposition, juste un peu en dessous de votre prix. Cette façon de faire renseigne l'acheteur sur le fait que vous êtes flexible, mais que vous ne prenez pas au sérieux son offre trop basse.

**25.** Il y a trois réponses à faire à une proposition d'achat : on accepte, on refuse catégoriquement, on fait une contre-proposition (contenant des conditions de vente différentes de celles de la proposition). Un bon négociateur ne refuse jamais une proposition, il se garde toujours une possibilité, une porte de sortie, tout en faisant preuve de créativité.


**26.** Assurez-vous que le contrat est terminé. Pour éviter les problèmes, il faut à ce que tous les termes, les coûts et les responsabilités, énoncés dans le contrat de vente, aient été respectés à la satisfaction du vendeur et de l'acheteur. Afin d'éliminer les complications ultérieurement, il est très important de tout inclure et de ne rien omettre.

**27.** Résistez à la tentation de modifier un aspect du contrat. Ne risquez pas de perdre la vente, à cause d'un seul écart, apparemment insignifiant, au contrat convenu.

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