

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#27

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?

Les différences entre les courtiers et les agences qui offrent des taux de commission escomptés et les agences et les courtiers qui offrent le service média complet sans escomptes sur les taux de commission.

Dans le cadre de cette grande question : Qui est la meilleure personne pour vendre ma maison

Aujourd'hui, les agences et les courtiers à escompte?

Aujourd'hui nous allons nous adresser aux propriétaires qui privilégient l'emploi d'un courtier à escompte pour vendre leur propriété. On parle ici d'agences comme Proprio Direct et Vendirect dont les courtiers offrent une réduction à 4 % (ou 3.9 %) si le courtier trouve l'acheteur, et 2 % (ou 1.9 %) si le vendeur trouve lui-même l'acheteur. Ce sont "grosso modo" des réductions par rapport au taux de commission normalement en vigueur (5 % et 6 %).

On vous rappelle que ces agences, citées ci-dessus et les courtiers qu'elles emploient sont des courtiers reconnus par L'OACIQ au même titre que les courtiers des grandes bannières comme Re/Max, Sutton, VIA Capital (anciennement La Capital), Century 21, Royal LePage, etc. Il arrive que certains courtiers de ces grandes bannières acceptent de diminuer leur taux de commission, mais dans ces cas, cela implique souvent, que le courtier n'est pas un bon négociateur, ou qu'il y a une diminution des services de mise en marché, le plus souvent à l'insu du vendeur, surtout si le plan média du courtier n'est pas connu à l'avance.

La valeur nette dans vos poches! (du p'tit matin # 36)

80 % des vendeurs sont préoccupés par le taux de commission. Le taux de commission n'est cependant pas le seul élément sur lequel il faut s'attarder. La valeur nette dans vos poches est l'élément sur lequel on doit baser notre choix.

Exemple 1. Disons que vous inscrivez votre propriété à 200 000 \$ et que vous êtes prêt à payer une rétribution de 4 %. Votre courtier vend votre propriété à 94 % du prix demandé, soit 188 000 \$. Après avoir payé la commission de 4 % à votre courtier plus les taxes (5 % + 8.5 % sur 8 000 \$) soit 9 114 \$ il vous reste net dans vos poches : $(188\ 000 \$ - 9\ 114 \$) = 178\ 886 \$$.

Exemple 2. Disons qu'un deuxième courtier, très bon négociateur, **avec un bon plan de mise en marché (le seul facteur que contrôle le courtier, à cet effet il faut voir notre "Big 6" dans le p'tit matin #41)**, contenant plusieurs services que le premier courtier ne possédait pas. Ce deuxième courtier inscrit votre propriété à 200 000 \$, sa rétribution est 6 % et il vend votre maison à 98 % du prix demandé, soit 196 000 \$.

Après avoir payé la commission de 6 % plus les taxes à votre 2^e courtier (5 % + 8.5 % sur 12 000 \$) soit 13 671 \$ il vous reste dans vos poches : $(196\ 000 \$ - 13\ 671 \$) = 182\ 329 \$$. Le deuxième courtier est actuellement une meilleure valeur parce que même si vous payez une commission supérieure (6 % vs 4 %) vous obtenez 3 443 \$ $(182\ 329 \$ - 178\ 886 \$)$ net de plus qu'avec le premier courtier. Cette comparaison entre les deux exemples ci-dessus illustre bien ce qu'est le rapport: prix de vente/prix demandé. Ce rapport est un important facteur que vous devriez tenter de saisir si vous en avez la possibilité. Dès fois ce facteur n'est pas disponible, prenez par exemple lorsque la vente d'une maison est faite par son propriétaire, ou que la vente est faite à partir d'une entente de mise en marché avec un média comme DuProprio.

Qu'elle est la meilleure combinaison, d'une mise en marché et d'un taux de commission, va vous permettre d'obtenir la meilleure valeur nette dans vos poches au moment de la fermeture de la vente de votre maison. Bien qu'il soit tentant de s'attarder au seul coût de la commission, la vraie question est, qui va vous permettre d'obtenir la meilleure valeur nette. Pour connaître la réponse à cette question, vous devriez interviewer trois courtiers immobiliers afin de savoir qui va vous permettre d'obtenir la plus grande visibilité.

Pourquoi diffuser sur plusieurs supports

Afin d'obtenir une meilleure valeur nette, on vient de voir que l'on doit tendre à obtenir le meilleur rapport : prix de vente/prix demandé. Premièrement, il faut s'assurer que le prix demandé a été bien déterminé selon la nature du marché qui prévaudra durant la période de vente. Ceci étant acquis, le p'tit matin #38; **pourquoi diffuser ses inscriptions sur plusieurs supports?** Nous révèle les résultats d'un test de la façon suivante :

Lors d'un test, réalisé avec un centre d'appels et en collaboration avec un important propriétaire immobilier, à l'occasion de la commercialisation (mise en marché) de nombreux logements sur toute la France, il a été demandé systématiquement aux clients potentiels, sur quel site Internet ils avaient vu l'annonce?

Les résultats étaient clairs : les trois premiers sites apportaient 60 % des contacts, mais pour atteindre 95 % des contacts, vingt sites supplémentaires étaient nécessaires. C'est pourquoi il est nécessaire de multiplier les occasions de voir les annonces (inscriptions) en utilisant plusieurs sites. **On augmente alors nos chances de trouver plusieurs internautes intéressés par notre offre (notre inscription). On a ainsi, plus de chance de vendre, plus rapidement et au meilleur prix.** Il est bien évident que le vendeur aura plus de visiteurs et possiblement plus d'offres d'achat. Encore faut-il que le prix demandé ait été bien déterminé selon la nature du marché. Ce dernier élément ayant été respecté, le courtier pourra négocier en toute confiance et de façon plus serrée afin d'obtenir la meilleure valeur nette pour le vendeur. En effet, puisque le courtier bénéficie d'un plus grand nombre de clients potentiels et d'un prix demandé justifiable (selon la nature du marché).

Le p'tit matin #37 le meilleur plan de mise en marché couplé avec la meilleure qualité de service donne une liste de 14 services cruciaux permettant de réaliser le meilleur résultat net de la vente de votre maison. Votre rôle de courtier est d'obtenir le meilleur prix de vente à l'intérieur d'un laps de temps le plus court possible.

Le secret est d'avoir le maximum de visibilité dans le marché. La différence entre le courtier à escompte et le courtier qui n'escompte pas le taux de commission réside dans l'offre de services cruciaux visant à augmenter la visibilité de la propriété au plus grand nombre d'acheteurs potentiels.

Comment obtenir une plus grande visibilité?

Comme nous l'avons déjà mentionné, Alexa.com publie le positionnement et le trafic des sites web. Le site est la propriété d'Amazon et l'évaluation de chacun des sites web est faite selon trois facteurs : "la position", "la portée", et "le nombre de pages vues". "La position" déterminée par les statistiques du site Alexa.com, ça fonctionne comme pour

une liste des 10 premiers ayant le plus de trafic. Le site web avec le plus de trafic (Yahoo.com) est classé numéro 1, MSN.com est classé numéro 2 et Google.com est le numéro 3. Realtor.com est classé environ à la 300e position et les principaux sites web des chaînes immobilières sont normalement classés entre la 3 000e et la 20 000^e position. Je vous rappelle que pour le positionnement par statistiques, le positionnement le plus bas indique un trafic plus élevé. Pour les 100 000 sites Alexa vous permet de comparer le positionnement en cliquant sur le bouton "trafic comparaison".

Contrairement au positionnement par statistiques, le positionnement sur "la portée" calculée par le site Alexa.com nous informe sur **le nombre de visiteurs uniques, que peut avoir chacun des sites, par million de visiteurs**. Les statistiques sur la portée sont l'élément le plus important puisqu'il vous indique combien de visiteurs différents sont allés sur le site. En analysant la portée, plus le nombre est grand, meilleur est le trafic. Par exemple, les plus importantes bannières immobilières ont une portée statistique entre 100 et 250 visiteurs uniques par millions de visiteurs selon Alexa.com.

Si on compare avec Realtor.com qui reçoit entre 1 500 et 1 900 visiteurs uniques par million de visiteurs, les sites des principales bannières sont quand même assez loin derrière Realtor.com.

Les statistiques sur "les pages vues" nous informent sur le temps que les visiteurs passent sur le site à visiter différentes pages du site. Afin de maximiser la visibilité sur votre site web, il est important de rejoindre le plus grand nombre de visiteurs possible. La meilleure façon d'atteindre cet objectif est d'être visible sur plusieurs sites web différents. Par exemple, le courtier qui placerait votre inscription sur le site web de son agence qui génère 200 visiteurs uniques par million de visiteurs et qui placeraient aussi votre inscription sur le site Realtor.com (1 900 visiteurs uniques par million) vous procurerait une visibilité de 2 100 visiteurs uniques par million de visiteurs. Si le courtier place aussi votre inscription sur le site MLS, vous bénéficieriez encore d'une plus grande visibilité. Avant d'interviewer les courtiers, allez donc sur Alexa.com et utilisez l'outil d'analyse de la portée, pour connaître qui rejoint le plus de visiteurs uniques par million de visiteurs, dans votre région. Si vous choisissez d'inscrire votre propriété avec une compagnie ayant une très faible visibilité à cause du peu de trafic que génère son site web, vous laisserez sûrement plusieurs milliers de dollars sur la table de négociation.

Considérant:

- Que le courtier contrôle un seul des 6 facteurs d'une transaction immobilière, selon l'InfoMaison IM#46. LES 6 FACTEURS QUI INFLUENCENT LA VENTE D'UNE MAISON
- Que c'est la valeur nette dans vos poches qui importent et non seulement le taux de commission, selon l'InfoMaison IM#33. LA VALEUR NETTE DANS VOS POCHEs
- Que la valeur nette est fonction du rapport : prix de vente/prix demandé, selon l'InfoMaison IM#33. LA VALEUR NETTE DANS VOS POCHEs
- Pourquoi diffuser sur plusieurs supports, selon l'InfoMaison IM#251. POURQUOI DIFFUSER SUR DE NOMBREUX SUPPORT


- Que pour obtenir le meilleur prix de vente, il faut avoir le maximum de visibilité, selon l'InfoMaison IM#34. COMMENT OBTENIR UNE PLUS GRANDE VISIBILITÉ

J'en conclus, qu'indépendamment des connaissances et des qualités de négociateur que peut avoir un courtier, et qu'indépendamment de la détermination du prix demandé, c'est uniquement sur la base des services offerts par les courtiers (surtout les services cruciaux), que le vendeur mettra plus d'argents dans ses poches et vendra plus rapidement. Souvent on appelle les courtiers qui offrent le service complet (ceux qui offrent un plan média comprenant au moins 9 des 14 services cruciaux) par rapport aux courtiers qui n'offrent pas le service complet (ceux qui offrent un plan média comprenant moins de services cruciaux). Selon l'InfoMaison IM#38. LES 14 STRATÉGIES CRUCIALES DE MISE EN MARCHÉ

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