

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#35

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?

Dans le cadre de la question :

QUI EST LA MEILLEURE PERSONNE POUR VENDRE MA PROPRIÉTÉ?

On s'adresse aujourd'hui aux propriétaires qui veulent vendre avec l'aide d'un courtier immobilier

Le meilleur plan de mise en marché couplé avec la meilleure qualité de service

Souvent on critique le travail des courtiers immobiliers et la première raison des critiques est le taux de commission que charge le courtier. On dit que la commission est trop élevée pour les services rendus. Les personnes qui critiquent le plus, sont généralement celles qui ne connaissent pas les services que peuvent rendre les courtiers. Ces personnes ne connaissent pas non plus la portée de ces services ou effectivement elles ont été très mal servies.

Qu'il me soit permis de relever ici, seulement trois de ces critiques, indépendamment des services :

- a) C'est trop payer pour juste planter une pancarte sur le terrain.
- b) C'est trop cher pour remplir quelques formulaires, que de toute façon les notaires peuvent faire pour bien moins cher.
- c) Puisque le prix des maisons a plus que doublé dans les 10 dernières années, on paye le double de commission pour le même ouvrage, c'est insensé.

On aura l'occasion de revenir sur la rétribution des courtiers

Sur la base de ces critiques formulées ci-dessus où on fait totalement abstraction des connaissances que doivent posséder les courtiers immobiliers, voyons seulement un aspect de son travail : l'offre d'un plan media ou les services de mise en marché que peuvent vous offrir les courtiers.

Ci-dessous vous trouverez deux listes des services offerts par différents courtiers immobiliers. Demandez à chacun des courtiers que vous interviewez de vous remettre son plan de mise en marché pour votre propriété. Si le courtier n'a pas de plan de mise en marché écrit, cherchez-en un qui a un plan de mise en marché écrit. Comparer les services que vous offrent les courtiers que vous interviewez, avec les listes ci-dessous.

La liste # 1 ci-dessous comprend 14 services permettant d'avoir la plus grande exposition (une plus grande visibilité) sur le marché pour votre propriété. Recherchez un courtier qui vous offre au moins 9 de ces services. Cette liste illustre assez bien le fait qu'il faut diffuser sur plusieurs supports. D'ailleurs, on aura l'occasion d'étayer cette affirmation dans l'InfoMaison IM#251 et l'InfoMaison IM#34. Si vous pouvez mettre la main sur ce numéro, ne manquez pas cela, vous comprendrez mieux l'importance d'avoir scindé les services sur deux listes.

Il y a aussi la liste #2, comprenant plus d'une trentaine de services additionnels (aux 14 services de notre première liste). Ces services additionnels ne sont pas aussi cruciaux, mais peuvent être utilisés par les courtiers immobiliers afin de vous faire vivre la meilleure expérience de vente, de votre maison. En comparant ces deux listes de services aux services offerts par les courtiers que vous interviewerez, vous serez en mesure de prendre une décision objective et éclairée quant aux services que vous voudrez retenir. Utilisez nos deux listes comme une guide pour faire votre choix.

Voici la liste numéro #1 des 14 services vous permettant de réaliser le meilleur résultat net de la vente de votre maison.

LISTE # 1

1. Le meilleur rapport prix demandé/prix de vente
2. L'inscription dans le système MLS
3. Le plan de mise en marché pour rejoindre les agences locales
4. Un numéro de téléphone 1-800 sur toute la publicité dans les médias pour rejoindre les courtiers directement
5. Un plan de mise en marché écrit, sur mesure pour la propriété à vendre et incluant un marché cibler comme stratégie
6. L'inscription apparaissant sur plusieurs sites web avec plusieurs photos et/ou la visite virtuelle
7. L'inscription doit apparaître sur les sites web de l'agence
8. La propriété doit avoir son propre site web : www.adressedevotremaison.com
9. L'agence et/ou le courtier doivent apparaître sur la première page des moteurs de recherche majeurs de la région
10. L'agence doit se classer parmi les 3 premières places dans Alexa.com de la région
11. Une publicité "pay-per-click" afin de rejoindre plus d'acheteurs potentiels
12. Un service de revalorisation des pièces de votre maison "home staging" pour que votre maison paraisse à son mieux
13. Un programme de protection contre les risques de litiges éventuels couteux
14. Un courtier détenant un certificat de qualité de service à la clientèle (QSC)

Il faut se rappeler que les services clés offerts de la liste #1 sont plus importants que ceux de la liste #2. Pour en connaître davantage sur les services offerts, demandez les informations aux courtiers que vous interviewez. Si vous trouvez un courtier qui vous offre 40 % à 50 % de tous ces services, vous aurez trouvé quelqu'un de vraiment remarquable.

Voici la liste numéro #2 de plus d'une trentaine de services vous permettant de réaliser la vente de votre maison en toute quiétude.

Liste #2

1. Publication des inscriptions chaque semaine dans le journal local ou régional (l'hebdo local)
2. Annonce des visites libres dans le journal local ou régional chaque semaine
3. L'agence immobilière annonce sur la radio locale ou régionale
4. L'agence annonce sur la télé par câble
5. L'agence annonce sur la télé nationale
6. L'agence offre les services de relocation nationale
7. L'agence offre les services de relocation internationale

8. L'agence a des succursales dans d'autres pays
9. Un programme d'évaluation de mise en marché utilisant les statistiques des appels entrants
10. Publicité sur la télé locale câblée
11. Publicité sur la radio locale ou régionale
12. Des annonces dans les revues régionales spécialisées
13. Distribution postale de cartons "Vendues"
14. Distribution de cartons "Nouvelle Inscription"
15. Tenue de visite libre traditionnelle
16. Tenue de visite libre pour les agences
17. Visite libre sur le web 24/7
18. Tenue de visite libre "Invitez un ami ou une connaissance"
19. Une invitation à une "visite libre privée" livrée de main à main aux voisins du quartier
20. Des notes de suivis écrites à la main pour prospects
21. Évaluation des points positifs et négatifs sur place suite à une visite afin de nous aider à réaligner notre offre d'achat
22. Un pamphlet en couleur de la propriété
23. Une visite virtuelle 360 sur CD/DVD
24. Un site web de l'agence en langues étrangères afin d'attirer les acheteurs de l'extérieur
25. Le site web de l'agence compile les adresses courriel des visiteurs
26. Une visite libre à 360 sur le site web de l'agence
27. Une visite libre à 360 sur le site web du courtier
28. Un numéro de téléphone 1-800 sur le site web du courtier
29. Les inscriptions sur le site web du courtier
30. L'accès aux inscriptions MLS sur le site web du courtier
31. Stratégie du courtier pour inciter les visiteurs de son site web à prendre contact
32. Le courtier profite d'un système de prospection d'acheteurs
33. Un système d'auto répondeur pour répondre rapidement aux demandes d'information provenant du site web

34. Un programme de mise en marché pour les acheteurs provenant du système de prospection de l'agence

35. Inscription sur le site web de : Realtor.ca


36. Suivi des prospects issus d'une campagne par courriel

37. Assistance simplifiant le processus de déménagement pour les acheteurs provenant de l'extérieur

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