

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#36

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?

Voici 9 erreurs à éviter pour vendre votre maison plus rapidement et au meilleur prix :

1. Ne pas prendre le temps de rendre votre maison attrayante.
2. Ne pas faire preuve de souplesse pour les visites.
3. Taire les problèmes.
4. Ignorer les méthodes efficaces de marketing.
5. Oublier de se mettre dans la peau de l'acheteur.
6. Trop parler lors des visites.
7. Ne pas comprendre le marché qui prévaut au moment de déterminer le prix de votre maison.
8. Ne pas planifier son déménagement suffisamment d'avance.
9. Ne pas faire de compromis.

9 ERREURS À ÉVITER POUVANT RETARDER VOTRE TRANSACTION

1. Ne pas prendre le temps de rendre votre maison attrayante.

Lorsque des acheteurs potentiels passent devant votre maison, leur première impression viendra de l'extérieur de votre maison. Si l'acheteur est déçu, il est peu probable qu'il prenne le temps de visiter l'intérieur, aussi beau soit-il. Plusieurs acheteurs sont déjà conquis avant même de visiter l'intérieur, de là l'importance de soigner l'apparence extérieure de votre maison ainsi que l'aménagement paysager.

La grandeur de votre terrain, sa situation géographique sont des aspects que vous ne pouvez pas modifier, mais vous pouvez améliorer l'apparence extérieure de votre maison en effectuant quelques changements mineurs et un nettoyage en profondeur. Demandez conseil à votre agent pour connaître les changements à apporter afin de rendre votre maison plus attrayante. Il est en mesure de vous dire ce que les acheteurs recherchent.

2. Ne pas faire preuve de souplesse pour les visites.

Il est vrai que personne n'aime recevoir des étrangers à la maison à l'heure des repas, cependant pour bien des acheteurs ce sont les seuls moments disponibles, soit après leur travail et les fins de semaine. Durant le processus de vente, gardez la maison en ordre et accordez-vous le temps de faire quelques sorties. Si possible, confiez les enfants lors des visites, plusieurs vivent de l'anxiété. Il est vrai qu'une visite à la dernière minute n'est pas agréable mais dites-vous que ce visiteur pourrait bien être votre acheteur.

3. Taire des problèmes.

Faites preuve d'honnêteté avec votre agent et vos acheteurs potentiels sur les aspects de la santé, de la sécurité et de l'environnement relatifs à votre propriété. De toute façon, nous recommandons aux acheteurs de faire faire une inspection (souvent une condition à la promesse d'achat) de la maison et, c'est souvent lors de ces inspections que les problèmes sont dévoilés. À quoi bon manquer de transparence: avant l'inspection, vous devez aussi signaler tout problème dans le formulaire obligatoire "**Déclaration du vendeur**".

4. Ignorer les méthodes efficaces de marketing.

Pour vendre, il est indispensable d'annoncer votre propriété. Le temps est révolu de se limiter à installer une pancarte "**À VENDRE**" sur votre parterre. De plus, les acheteurs potentiels, ayant des horaires chargés, prennent rarement le temps de chercher une maison via les petites annonces classées. Votre maison doit être annoncée 24 heures sur 24, tous les jours de la semaine. En ligne, selon leur disponibilité; les acheteurs visitent votre maison de façon virtuelle et y découvrent une foule d'informations

pertinentes. Demandez à votre agent quelles sont les stratégies afin que votre propriété soit vue en tout temps par le plus grand nombre d'acheteurs potentiels.

5. Oublier de se mettre dans la peau de l'acheteur.

Beaucoup de vendeurs minimisent l'importance de l'ordre dans la maison. Bien que certains acheteurs puissent s'accommoder d'un certain désordre chez eux, ils s'attendent que la demeure qu'ils visitent soit propre et ordonnée. Toute réparation, si petite soit-elle, est perçue comme une dépense additionnelle. L'acheteur peut parfois profiter de la situation pour négocier le prix à la baisse.

6. Trop parler lors des visites.

Les acheteurs potentiels préfèrent visiter une maison lorsque les propriétaires sont absents. Toutefois si vous êtes à la maison, soyez discret. Il est déconseillé de donner trop d'explications, de justifier certains problèmes ou encore d'offrir de faire certaines réparations, souvent passées inaperçues de l'acheteur. La règle d'or est d'en dire le moins possible.

7. Ne pas comprendre le marché qui prévaut au moment de déterminer le prix de votre maison.

Le plus gros défi de tout le processus de vente est de déterminer le prix en tenant compte de la valeur marchande dans le marché actuel. Un prix trop élevé limite les visites et par conséquent les offres d'achat. Certains vendeurs croient, à tort, qu'ils doivent demander un prix supérieur pour permettre la négociation et finissent par accepter un prix inférieur au prix initial. Cette situation éloigne les acheteurs potentiels qui seraient possiblement intéressés si le prix était plus réaliste. Il est peu probable qu'ils demandent une visite. Un acheteur est plus susceptible de faire une offre sur une maison, dont le prix demandé est justifié que de faire une offre très basse sur une maison dont le prix est surévalué. Un agent d'expérience saura vous guider afin de déterminer le prix de votre maison selon l'état du marché actuel, tout en générant le maximum de bénéfice.

8. Ne pas planifier son déménagement suffisamment d'avance.

Plusieurs vendeurs ne planifient pas leur déménagement suffisamment d'avance de sorte que, lorsqu'arrive le moment de déménager, ils sont complètement surchargés. Commencez à organiser votre déplacement avant même qu'un contrat soit signé. N'attendez pas à la dernière minute pour demander un estimé à une compagnie de déménagement puisqu'il arrive que les prix augmentent et que vous n'avez plus le temps de magasiner un autre déménageur. Assurez-vous d'enregistrer vos dépenses pendant le déménagement, certaines peuvent être déductibles d'impôt. Prenez note de l'inventaire de vos biens afin de vous assurer qu'ils arrivent bien à destination. Prenez quelques minutes pour vérifier la bonne condition de votre mobilier.

9. Ne pas faire de compromis.


Parfois, il faut faire preuve de flexibilité quand vient le temps de vendre et qu'un acheteur potentiel se montre très intéressé. Si vous vous montrez très rigide sur la date de prise de possession, sur le prix final de la vente, sur certaines réparations à faire, l'acheteur peut décider de laisser tomber. Parfois il vaut mieux faire des compromis que de continuer à payer l'hypothèque jusqu'au moment de trouver un autre acheteur potentiel.

Quand vous n'avez pas à escompter une équité difficilement acquise, souvent les vendeurs doivent considérer le bénéfice total provenant de la vente. Il est très avantageux pour vous de faire appel aux services d'un agent immobilier à temps plein et qui fait preuve de professionnalisme. Avant de mettre en lui votre confiance, sentez-vous à l'aise de lui poser des questions sur le marché actuel, la compétition, les maisons vendues récemment dans le secteur que vous convoitez et, bien entendu, en tenant compte de vos paramètres de prix.

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