

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#37

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 eux-mêmes les (**AVPP**).
À Vendre **P**ar **P**ropriétaire

29 DÉCISIONS CLÉS AUXQUELLES TOUS LES VENDEURS DOIVENT RÉPONDRE

Considérez-vous vendre votre propriété par vous-même, ce qu'on appelle dans le jargon immobilier un (AVPP) à vendre par le propriétaire? Depuis un certain nombre d'années, le courtage traditionnel fait face à beaucoup de compétition avec la présence de courtiers à escompte comme entre autres la firme **Proprio Direct** ou comme **Du Proprio** qui est une entité appartenant au journal *la Presse* mais qui ne possède aucun certificat de courtage immobilier comme l'impose l'OACIQ (organisme gouvernemental qui protège le consommateur)?

Êtes-vous la bonne personne pour vendre votre maison? Afin de savoir si ce choix vous convient vraiment, répondez aux questions qui suivent. Répondre aux questions, avant d'inscrire votre propriété sur le marché, vous permettra de faire une meilleure mise en marché. Cela vous permettra également de vous placer en contrôle de la situation plus tôt que de réagir arbitrairement aux diverses situations inattendues qui peuvent survenir lors d'une transaction immobilière. Si vous vous sentez confortable avec vos réponses aux questions ci-dessous, alors vous faites partie du 16 % de la population qui peut vendre efficacement sa propriété par elle-même.

Lors des visites

1. De combien d'heures par jour disposez-vous pour répondre au téléphone aux renseignements qui vous sont demandés ou pour cédule une visite de la maison?
2. Qui s'occupera des visites? Quelqu'un devra être disponible durant la semaine et les fins de semaine.
3. Comment assurerez-vous votre sécurité ou celle des membres de votre famille durant les visites?
4. Suite à une visite d'acheteurs potentiels quelles questions leur poserez-vous pour savoir s'ils sont intéressés à acheter votre maison?
5. Que ferez-vous de vos animaux de compagnie et/ou de vos jeunes enfants lorsque des acheteurs potentiels visiteront votre maison?

La condition de la propriété

6. Que ferez-vous pour rendre votre maison la plus attractive possible pour les acheteurs éventuels?
7. Savez-vous que vous devez remplir le formulaire : Déclaration du vendeur que vous devez remettre aux acheteurs éventuels. Sinon comment saurez-vous qu'il faut remettre ce formulaire aux acheteurs éventuels lorsqu'il est complété.

La mise en marché traditionnelle

8. Dans quel média imprimé annoncerez-vous? Savez-vous combien cela va vous coûter chaque semaine?
9. Qui va composer votre publicité et que devrait-elle comprendre.
10. Quelle est la stratégie qui vous permettra de savoir si votre publicité fonctionne au maximum?
11. Comment attirerez-vous les acheteurs potentiels à vos visites libres et comment les persuaderez-vous de vous confier ce qu'ils aiment ou n'aiment pas de votre maison?

La mise en marché chez les courtiers des autres agences immobilières

12. Alors que 84 % des transactions immobilières se font entre courtiers immobiliers, comment les rejoindrez-vous? Peut-être ont-ils des acheteurs potentiels pour votre maison?

13. Si un courtier vous présente un acheteur, allez-vous le rémunérer? Combien lui donnerez-vous de commissions?

La mise en marché sur internet

14. Sur quel site web allez-vous annoncer votre maison?

15. Comment saurez-vous si ce site internet est plus visité qu'un autre?

16. Quel est votre plan pour que les chercheurs de maison qui utilisent *Google*, *Yahoo* ou *MSN* voient votre maison sur le web?

17. Pourrez-vous mettre plusieurs photos de votre maison sur le site web où vous annoncerez? Si oui quel sera le coût et quel site choisirez-vous?

18. Quel est votre plan pour rejoindre les acheteurs potentiels qui doivent être déménagé par leur compagnie?

19. Quel est votre plan lorsque vous devrez faire affaire avec des acheteurs qui parlent une autre langue que l'anglais ou le français?

La gérance des risques

20. Qu'elle sera votre stratégie pour éviter de vous mettre dans le trouble lorsque l'acheteur vous posera des questions sur la surface habitable, la grandeur du lot ou des coûts de fermeture de la transaction?

La négociation

21. Quelle sera votre stratégie lorsque vous ferez face à un chasseur d'aubaines?

22. Lorsqu'un vendeur vous fera part de remarque comme : votre cour est trop petite, ou votre cuisine ne contient pas suffisamment d'espace de rangement! Comment répondrez-vous à ces objections?

23. Comment saurez-vous si vos acheteurs potentiels sont qualifiés ou approuvés?

24. Si un acheteur vous fait une bonne offre conditionnelle à la vente de sa maison, allez-vous l'accepter son offre? Si oui comment vous protégerez vous si l'acheteur n'arrive pas à vendre sa propriété?

25. Êtes-vous consentant à accepter une deuxième offre si la première n'aboutit pas, et si oui comment vous protégerez-vous pour ne pas vendre la maison à deux acheteurs différents en même temps?

26. Utiliserez-vous une provision pour dommage de liquidation?

Clôture (fermeture) de la transaction

27. Comment ferez-vous face à une demande de l'acheteur de réparer certaines déficiences relevées lors de l'inspection en bâtiment?

28. Suite à l'inspection en bâtiment, que ferez-vous si l'acheteur menace de se retirer de la transaction ou vous demande de réduire votre prix de façon substantielle?


29. Quelle sera votre stratégie si votre acheteur n'obtient pas le prêt hypothécaire qu'il a demandé?

Si vous pouvez répondre à toutes ces questions, vous êtes un excellent candidat pour vendre votre propriété par vous-même. Toutefois, si vous réalisez que vendre par vous-même (AVPP) n'est pas pour vous alors vous devriez songer sérieusement à vous associer soit à un courtier à escompte ou à un courtier qui peut vous offrir tous les services pour vous aider à vendre votre propriété.

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