

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#39

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 HABILÉTÉS DE NÉGOCIATEUR

Peu de vendeurs réalisent comment et combien ils peuvent perdre en engageant un mauvais négociateur. À partir de l'inscription et même jusqu'après la fermeture de la transaction, un mauvais négociateur peut vous coûter des milliers de dollars. C'est

seulement en travaillant avec un bon négociateur que vous réaliserez un gain net dans vos poches plus élevé pour la vente de votre maison.

Afin de connaître les habiletés de négociateur de votre courtier, présentez-lui les trois objections ci-dessous et voyez comment il se débrouillera avec chacune des questions. Votre courtier adopte-t-il une attitude défensive ou répondra-t-il avec assurance avec un argument des plus persuasifs. Le courtier possède-t-il l'assurance pour affronter vos demandes? Rappelez-vous que vous recherchez quelqu'un qui saura négocier en votre nom et qui pourra énoncer clairement ses arguments tout en demeurant poli et surtout persuasif. Voici les trois objections critiques qui vous permettront de tester les habiletés de négociateur de votre courtier.

1. On aimerait inscrire notre propriété à un prix plus élevé

Après avoir recueilli les ventes comparables, les meilleurs courtiers vous laisseront déterminer votre propre prix d'inscription. Par contre, le bon négociateur vous informera sur les conséquences néfastes de la surévaluation. Parmi les bonnes réponses possibles, vous pourriez peut-être entendre celles-ci

"Votre propriété sera évaluée par le prêteur hypothécaire de l'acheteur, et actuellement aucune propriété de la région n'a été acceptée à ce prix."

"Si vous inscrivez votre maison à ce prix-là et qu'après 10 visites ou après deux semaines sur le marché on n'a pas reçu d'offres, accepterez-vous de réduire votre prix demandé? "

"Pendant les 30 premiers jours, la plus part des acheteurs auront vu votre propriété sur le marché. Après 30 jours, l'activité sera limitée aux nouveaux acheteurs qui arrivent sur le marché et qui sont beaucoup moins nombreux. Le fait d'être surévalué pendant les 30 premiers jours veut dire être en vigueur plus longtemps sur le marché, plus de réductions de prix, et moins de dollars dans vos poches."

Un courtier qui vous explique ces faits, mais vous laisse décider, est un bon négociateur. De plus, les meilleurs courtiers n'accepteront pas un prix demandé exagérément surévalué, et vont vous dire la vérité :

"En toute conscience je ne peux pas vendre votre propriété à ce prix-là. Je vous souhaite sincèrement d'obtenir ce prix, que vous demandé."

2. Comment allez-vous réagir aux objections des acheteurs?

Demandez au courtier comment il réagirait si un acheteur lui présentait des objections par exemple; ce n'est pas le quartier que je recherchais, il y a beaucoup trop de bruit à cause de l'école située juste en face, les divisions ne correspondent pas à nos attentes, etc. Voyez comment va réagir le courtier. Les meilleurs courtiers répondent aux objections en posant de bonnes questions plus tôt que de tergiverser avec l'acheteur potentiel sur la façon de résoudre le problème.

Par exemple, si l'acheteur potentiel n'aime pas la tapisserie de la salle à diner, le courtier pourrait répondre en posant la question suivante : peindriez-vous ou feriez-vous juste remplacer la tapisserie? S'il s'agissait du bruit causé par la trop grande proximité de l'école, le courtier pourrait demander, "Comment feriez-vous pour atténuer ce bruit – en faisant jouer de la musique, en installant des fenêtres doubles ou bien avez-vous une autre solution? Chacune de ces questions s'adresse à l'acheteur potentiel comme s'il était déjà propriétaire de la maison. En plus, cette approche indique bien que ce courtier a de fortes habiletés de négociateur.

Denis Robert des Immeubles Compétitrices nous offre d'inscrire notre propriété à un taux de commission moins élevé que le votre

Les courtiers qui ont de fortes habiletés de négociateur peuvent expliquer clairement comment leurs offres de services est uniques et comment ces services peuvent vous aider à obtenir le meilleur prix possible net dans vos poches. Ils vous suggèreront de comparer leurs services à ceux des compétiteurs de sorte que vous pourrez prendre une décision éclairée. Si ces courtiers acceptent sans discussion de réduire leur rétribution, il y a de fortes chances qu'ils ne soient pas de bons négociateurs. Souvenez-vous que ce que vous recherchez est un courtier qui peut tenir son bout, faire valoir ses arguments de façon polie et d'une manière persuasive. Si le courtier affiche une mauvaise attitude et semble être offusqué de votre demande, ou devient grossier et odieux, cherchez-en un autre.

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