

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#43

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?

10 BONNES RAISONS DE FAIRE CONFIANCE À UN COURTIER IMMOBILIER À PLEIN TEMPS

Avec le lot d'informations accessibles sur l'internet, plusieurs clients me demandent **"Pourquoi devrions-nous embaucher un courtier immobilier?"** Ils se demandent, à juste titre, s'ils ne pourraient pas acheter ou vendre une maison par eux-mêmes sans l'aide d'un courtier immobilier. Si vous vous êtes questionnés à ce sujet, voici 10 bonnes raisons pour lesquelles vous devriez privilégier l'embauche d'un courtier immobilier professionnel à plein temps.

1. Connaissances sur le sujet & Expériences

Vous n'avez pas besoin de tout savoir sur l'achat et la vente de biens immobiliers si vous embauchez un professionnel de l'immobilier. Henry Ford a dit un jour que lorsque vous embauchez des gens qui sont plus connaissant que vous, ça prouve que vous êtes plus connaissant qu'eux. Le truc est de trouver la bonne personne. Pourquoi ne pas embaucher une personne ayant la formation et l'expérience requise sur le sujet ? Nous rêvons tous de profiter du bon temps dans nos vies, et l'embauche d'un professionnel nous donne cette possibilité.

2. Les courtiers sont des intermédiaires

Les courtiers se chargent de prendre les appels de toutes les personnes qui veulent plus d'informations sur votre inscription de même qu'ils se chargent de coordonner toutes les demandes de visites. Si vous projetez d'acheter une nouvelle maison, votre courtier sera votre conseiller lorsque vous irez visiter. Il vous évitera que les propriétaires ou le courtier inscripteur exercent quelques pression que ce soit sur vous.

3. Connaissances du Quartier

Soit que les courtiers possèdent une grande connaissance du quartier qui vous intéresse ou qu'ils savent où et comment trouver cette les informations pertinentes. Ils peuvent identifier la nature du marché immobilier où vous prévoyez vous installer, ils peuvent trouver les ventes comparables, les maisons comparables en vigueur (votre compétition) en plus de vous informer sur les données sociodémographiques ainsi que les renseignements utiles sur les écoles, la criminalité ou la démographie.

4. Prix d'orientation

Contrairement à ce que beaucoup de personnes peuvent croire les courtiers ne déterminent pas les prix demandés par les vendeurs. le courtier inscripteur demandera aux vendeurs d'évaluer toutes les données qui leur sont fournies et de déterminer un prix. Ensuite, basé sur les conditions du marché (l'offre et la demande), le courtier va élaborer une stratégie de négociation.

5. L'information sur les conditions du marché

Les courtiers immobiliers peuvent vous informer sur les conditions du marché qui

prévalent au moment de la mise en vente. C'est cet état du marché qui va régir votre processus de vente ou d'achat. De nombreux facteurs déterminent comment vous devez procéder. Des données telles que le coût moyen par pied carré des maisons semblables, les prix de vente médians et moyens, la moyenne des jours sur le marché et les ratios du prix vendu par rapport au prix demandé des comparables, sont des critères, qui auront un impact significatif sur ce que finalement vous déciderez de faire.

6. Le réseau de professionnels des courtiers

La plupart des courtiers immobiliers ont un réseau de professionnels de l'industrie (avocats, notaires, comptables, inspecteurs déménageurs, arpenteurs, évaluateurs etc.), qui offrent des services dont vous aurez besoin dans votre processus de vente ou d'achat. En raison de la responsabilité juridique, de nombreux courtiers hésitent à recommander une certaine personne ou une certaine compagnie plutôt qu'une autre, mais ils connaissent celles qui ont une réputation d'efficacité, de compétence et des prix concurrentiels. Les courtiers peuvent, toutefois, vous donner une liste de références avec lesquelles ils ont travaillé et vous fournir des informations générales pour vous aider à faire un choix judicieux.

7. Savoir négocier et confidentialité

Les courtiers immobiliers développent une expertise peu commune dans la façon de négocier les achats ou les ventes immobilières. La première raison de cet état de fait, c'est la quantité de négociation qu'ils doivent faire régulièrement avec d'autres clients et courtiers. La deuxième raison de cette expertise particulière est qu'ils peuvent se dissocier de l'aspect émotionnel de l'opération. La troisième raison réside dans leurs qualifications et leur expérience. La négociation fait partie de leur description de tâches. Ce sont des professionnels qui sont formés pour défendre les intérêts de leurs clients dans le plus grand respect des renseignements confidentiels.

8. Manipulation de la paperasse

Les conventions d'achat d'aujourd'hui comptent plus de 10 pages (la promesse d'achat 3 pages, le formulaire de financement 2 pages, le formulaire d'inspection 1 page, la déclaration du vendeur 4 pages) Cela ne comprend pas les informations requises par l'État, le mandat de courtage, les divulgations obligatoires, les modifications, les contre-propositions etc. La plupart des dossiers de transactions ont des épaisseurs moyenne de un à trois pouces d'épaisseur de papier. Une petite faute ou une omission pourrait vous mener en justice ou vous coûter des milliers de dollars. Dieu merci! les agents immobiliers détiennent une assurance couvrant les erreurs ou les omissions.

9. La réponse à vos questions sur les services de votre courtier immobilier après la fermeture de votre transaction

Même le plus simple des transactions, qui s'effectue sans aucune complication, peut revenir hanter le vendeur ou l'acheteur. Par exemple, les autorités fiscales qui recueillent l'impôt foncier, peuvent vous faire parvenir une facture plusieurs mois après la transaction. On peut rencontrer toutes sortes d'erreurs suite à une transaction, comme le mélange de factures, une correction d'une erreur de calcul etc., mais un appel à votre courtier peut redresser ces embêtements. De nombreuses questions peuvent surgir parce qu'elles ont été négligées dans l'excitation de la clôture de la transaction. Dans de tels cas, les courtiers immobiliers sont prêts à vous aider. Les courtiers ne vous laisseront pas vous débrouiller par vous-même.


10. Développer des relations pour l'avenir de l'entreprise

La base du succès d'un courtier immobilier de carrière ce sont les références qu'il peut obtenir des vendeurs ou des acheteurs qui ont fait affaires avec lui. Plusieurs courtiers ne pourraient survivre si leurs moyens de subsistance était tributaire de la recherche constante de nouvelles activités commerciales. Cet aspect confère aux courtiers une très forte incitation à rendre ses clients heureux et satisfaits dans le but d'obtenir d'eux des références. Cela signifie également que le courtier qui demeure dans l'entreprise est aussi là pour vous lorsque vous avez besoin d'embaucher un courtier à nouveau. Beaucoup de mises à jour périodiques faites par les courtiers visent à vous tenir informés et vous rappeler que vous pouvez toujours faire appel à leurs précieux services dans la mesure où vous reconnaissez avoir été bien servi dans le passé.

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