

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#44

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 COURTIERS IMMOBILIERS QUI OFFRENT LE SERVICE COMPLET

Est-ce que le courtier qui offre le service complet justifie sa rétribution plus élevée?

Les consommateurs recherchent constamment des façons d'économiser de l'argent et, de nos jours, les commissions de courtage peuvent s'élever à plusieurs milliers de dollars. Pour la plupart des gens, ce n'est pas une somme insignifiante. Est-ce que ça vaut la peine de recourir à un courtier qui offre le service complet au lieu d'un courtier à escompte? C'est une question importante que les consommateurs se posent souvent.

Type de marché

Si vous êtes dans un marché de vendeurs à l'heure actuelle, les maisons se vendent sans doute dès la minute qu'elles apparaissent sur le service inter agences MLS. Même un mouton borgne avec deux de ses pattes attachées derrière son dos pourrait inscrire une maison sur le réseau MLS et obtenir une offre d'achat. Est-ce que ce sera le plus haut prix que vous pourriez obtenir?

Les marchés d'acheteurs existent lorsque **l'inventaire excède la demande** des acheteurs. Sur ces marchés, certaines maisons ne se vendent pas du tout. C'est là que l'expertise et le travail supplémentaire sont payants. Les maisons qui se vendent à des prix supérieurs sont généralement celles qui sont exposées aux plus grands nombres d'acheteurs (bonne mise en marché), celles dont le prix demandé est justifiable (selon la VM et les règles du marché), celles qui sont bien commercialisées et qui ont une bonne visibilité.

MLS et l'internet

Je suis toujours surpris de voir les nouvelles inscriptions sur MLS sans ou avec si peu de photos, car je sais que les courtiers et les acheteurs ne s'y attardent pas. De nos jours, de nombreux services d'inscriptions multiples acceptent de 8 à 12 photos. Pour cette raison, de nombreux courtiers qui offrent le service complet engagent des photographes professionnels et les photos requises sont prises en double.

1. Les pros passent un temps considérable à trier des photos pour choisir celles ayant le plus de lumière, les meilleurs angles, les plus forts contrastes et les meilleures couleurs.
2. Les photos sont recadrées et redimensionnées de façon à accentuer les attributs positifs.
3. Chaque photo est entrée dans le MLS avec une longue et alléchante description.

Quand je vois des photos prises par le service inter agences plutôt que celles prises par un pro ou un courtier, je vois aussi un courtier immobilier paresseux

qui ne se soucie pas assez ou n'est pas assez payé pour commercialiser correctement la maison de son client.

Signalisation

Beaucoup de personnes ou de courtiers à escompte ne dépensent pas d'argent pour les panneaux professionnels parce qu'ils n'y croient pas ou qu'ils ne peuvent pas se le permettre. Pourtant, le panneau professionnel est une bonne publicité et elle est gratuite. De nombreuses entreprises offrant le service complet vont faire de la publicité :

1. Le numéro de téléphone principal du bureau
2. Le numéro de téléphone cellulaire personnel du courtier ou son numéro de messagerie vocale
3. Un site Web pour plus d'information
4. Un espace virtuel avec liens utiles
5. Des informations spécifiques qui se démarquent des concurrents de la région

Matériel de marketing

Les entreprises immobilières qui offrent le service complet ont tendance à projeter une image de qualité, et cela signifie des dépliants et des envois postaux tout en couleurs. Les jours où on embauchait les enfants du quartier pour faire la distribution de ces envois sur les marches des maisons n'existent plus. Aujourd'hui, le marketing pour les courtiers offrant le service complet est de première classe.

Les visites libres

Ce ne sont pas toutes les maisons qui se prêtent à faire une journée "visite libre", mais celles qui s'y prêtent exigent beaucoup de finesse. Cela pour le courtier signifie de souligner aux acheteurs qui y passent les caractéristiques les plus significatives de la maison sans que les acheteurs ne se sentent piégés ou envahis, ce qui en soi est un art. La visite libre requiert les services d'un représentant d'expérience. Beaucoup de courtiers à escompte refusent de tenir des visites libres.

Les courtiers qui offrent le service complet donnent beaucoup de conseils aux vendeurs. Ils découvrent ce qui a fait que le vendeur ait décidé d'acheter sa maison et à quel moment cela s'est produit. Ensuite, ils utilisent cette connaissance lors des journées de visites libres. Par exemple, supposons que le vendeur dit que le moment d'acheter cette maison est survenu lorsqu'il regardait la piscine. Il se tourna donc vers son épouse et murmura : "Je ne peux pas croire que nous pouvons nous permettre d'acheter cette maison". Lors d'une journée "visite libre" le bon vendeur demandera aux futurs acheteurs qui sont venus visiter la maison de se tenir exactement au même endroit, près de la piscine, là

où fut prise la décision de l'acheter il y a plusieurs années, puis vont se remémorer cet instant merveilleux.

Négociation

L'immobilier est une activité extrêmement compétitive, et beaucoup de courtiers se battent pour les mêmes inscriptions. Un courtier qui offre le service complet qui obtient cette inscription est sans doute un bon négociateur, une personne que vous voulez à vos côtés lors des négociations des offres d'achat. **Pensez-y.** Les courtiers qui peuvent vous convaincre de payer la rétribution qu'ils jugent raisonnable vont probablement convaincre un acheteur de payer le prix demandé pour votre maison. En fin de compte, cela signifie plus d'argent pour vous.

Prix de vente final

Parfois les courtiers qui offrent le service complet perdent une inscription parce qu'un autre courtier a promis au vendeur de vendre sa maison à un prix plus élevé, tout en lui chargeant une commission moins élevée. **Ce sont souvent ces inscriptions qui apparaissent dans MLS un mois plus tard, avec un prix réduit. Le montant de la réduction de prix, a tendance à dépasser la différence de commissions entre les agences compétitrices.** Dans ce genre de scénario, les vendeurs ont reçu moins de services et ont aussi fini par perdre de l'argent sur la vente.

Si vous ne pouvez pas choisir entre un courtier qui fait payer un ou deux pour cent de moins qu'un autre, pensez à comment vous vous sentiriez si vous aviez à réduire votre prix de vente, disons de cinq pour cent, pour vendre la maison. Demandez aux courtiers de vous montrer leurs réductions de prix des 24 derniers mois afin de les comparer.

Combien font les courtiers?

Les courtiers sont payés par les agences. Les courtiers en conservent une partie, parfois jusqu'à 50 %, et le solde est versé au courtier. De là, le courtier paie ses frais généraux et ses impôts qui peuvent facilement atteindre 50 % du prix net. On peut dire sans se tromper beaucoup que le salaire du courtier inscripteur est de 20 % à 30 % de la moitié de la commission. Les courtiers qui offrent le service complet consacrent en général plus d'argent pour les frais généraux que les courtiers à escompte. En refusant tout compromis sur le service, ils ont tendance à charger davantage.

Exemple : Pour une commission de 5 %, la moitié est 2.5 % et le courtier inscripteur fera .5 % à .75 % (qui est de 20 % à 30 % de la moitié de la commission totale).

Pour une vente de 300,000 \$ à 5 %, le courtier inscripteur recueillera en salaire : 1,500 \$ à 2,250 \$.

Trouvez un bon courtier immobilier!

Les consommateurs nous ont rapporté qu'ils font appel au même courtier immobilier plusieurs fois, à cause des critères suivants :


1. Une excellente communication
2. De fréquents comptes rendus
3. Une bonne stratégie de mise en marché
4. Un plan de commercialisation adapté

Il est préférable de travailler avec un courtier à temps plein (un courtier qui donne le service complet) que de travailler avec un courtier à escompte (qui ne donne pas le service complet).

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