

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#47

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?

5 CHOSES QUE FONT LES ACHETEURS, QUI INDISPOSENT LES VENDEURS, AU POINT DE COMPROMETTRE LA VENTE

Dans le marché d'aujourd'hui, le vendeur le moins perspicace veut connaître la ou les raisons qui ont contribué à faire changer l'idée aux acheteurs qui ne veulent plus acheter leur maison. Mais les acheteurs prennent des notes – plusieurs vendeurs présentent des situations inacceptables ou de multiples complications inutiles qui refroidissent la motivation des acheteurs et les empêchent d'acheter la maison de leurs rêves au meilleur prix et aux meilleures conditions possible.

À moins que vous pensiez que tous les vendeurs ont le fusil sur la tempe et qu'ils vont céder à n'importe quelles pressions des acheteurs, soyez informés qu'il existe encore plusieurs situations d'offres multiples où les acheteurs doivent compétitionner entre eux pour obtenir la maison convoitée – les acheteurs qui feignent d'être désintéressés ont tendance à être les perdants dans ces scénarios. Aussi, en évitant de feindre le désintéressement cela peut créer une atmosphère de coopération entre l'acheteur et le vendeur au lieu d'instaurer une relation d'affrontement entre eux. Cela, en retour peut faire en sorte de profiter d'un meilleur prix, bénéficier de certains items que vous espériez obtenir dans la transaction, et même obtenir plus de flexibilité sur la date de prise de possession lors de la transaction – tous des avantages qui peuvent rendre votre vie plus agréable et de faire une transaction sans problème et en toute quiétude.

Les situations inacceptables ou les multiples complications inutiles offertes par certains vendeurs sont des irritants pour les acheteurs et donne lieu à des changements d'attitude de leur part les incitant même à ne pas faire d'offre d'achat – peut-être la seule possibilité de vendre!

L'attitude de certains acheteurs peut aussi refroidir la motivation des vendeurs.

Voici quelques-uns des principaux désagréments subis par les vendeurs et causés par certains comportements des acheteurs, avec des recommandations aux vendeurs afin de garder leur sang-froid en mettant leur émotivité de côté, même si certains acheteurs peuvent parfois être désagréables.

Les remarques désobligeantes.

Certains acheteurs croient qu'ils obtiendront un meilleur prix en énumérant toutes les imperfections de la maison en signifiant ainsi aux vendeurs que leur maison n'a pas une aussi grande valeur qu'ils croient. Ce sont des remarques comme : la maison d'en face a été vendue pour des peanuts, ou bien, ça doit-tu être fatiguant d'entendre régulièrement crier les enfants dans la cour d'école située juste au coin de la rue, etc. Cette stratégie ne fonctionne jamais; en fait lorsque vous faites de telles remarques les vendeurs ont tendances à se durcir et à penser à toutes les raisons qui font que leur maison n'est justement pas comme vous les dites et qu'ils ne devraient pas vous la vendre!

Quelques fois il arrive que certains acheteurs aiment la maison, en font le tour et fantasme en pensant à la façon qu'ils vont l'emménager.

Vendeurs : lorsqu'il y a une visite de votre maison, absentez-vous lorsqu'il vous est possible de le faire.

Acheteurs : ménagez vos commentaires pour votre courtier; si vous rencontrez le vendeur en personne, adoptez une conversation respectueuse en évitant de critiquer certains aspects de la maison qui vous déplaisent ou même le prix demandé.

Ne pas être qualifié pour le financement hypothécaire.

Lorsqu'un vendeur accepte l'offre d'achat d'un acheteur, la plupart du temps le vendeur retirera sa maison du marché en signifiant aux autres acheteurs potentiels qu'il a une offre d'achat acceptée. Lorsqu'il en est ainsi, la chose la plus désagréable pour un

vendeur, à part le fait de ne pas avoir d'offre d'achat sur sa maison, est de procéder à l'inspection usuelle sans problème, puis de voir la transaction tomber à l'eau, à cause de l'avortement du financement, surtout si cette situation avait pu être adressée plus tôt.

Vendeurs : travaillez avec votre courtier afin que celui-ci s'assure que l'acheteur est dûment qualifié et qu'il possède la mise de fonds nécessaire avant d'accepter l'offre d'achat. Il n'est pas défendu à votre courtier immobilier d'appeler la compagnie prêteuse de l'acheteur afin de vous assurer d'un certain confort face aux qualifications de l'acheteur.

Acheteurs : Soyez sérieux, assurez-vous d'être préapprouvé. Et de grâce, n'allez pas modifier votre situation de crédit en vous achetant une voiture ou des meubles à tempérament ou même aller jusqu'à changer d'emploi durant la période allant de la demande du prêt hypothécaire jusqu'à ce que votre transaction soit enregistrée au Bureau des Droits par votre Notaire.

Faire une offre d'achat irraisonnable (low ball offer) sans justification.

Personne n'apprécie éprouver la sensation qu'on abuse d'elle. Ordinairement les vendeurs ont une bonne idée de la valeur marchande de leur maison et du prix qu'ils en demandent. Oui, le prix que vous payez pour une maison devrait être dictée par sa juste valeur marchande et non pas par le montant que le vendeur a besoin pour satisfaire ses besoins financiers. Les bonnes affaires (un marché) s'obtiennent lorsque le marché présente les caractéristiques d'un marché d'acheteurs comme c'est le cas présentement dans plusieurs villes de la Rive-Nord. Un marché d'acheteurs est un marché où l'offre surpasse la demande. Le fait d'offrir plus de 10 % en dessous du prix demandé surtout si le prix demandé a été déterminé au juste prix de la valeur marchande, en espérant qu'une bonne foi cela ailles réussir n'est pas la meilleure stratégie à adoptée, surtout si la maison vous plait et que c'est celle-là que vous voulez acheter.

Vendeurs : Ne soyez pas émotivement ébranlé lorsque vous recevez une offre d'achat irraisonnable (low ball offer). Faites une contre-proposition au prix que vous aurez déterminé avec votre courtier immobilier, en tenant compte de toutes les circonstances, incluant votre niveau de motivation, les comparables les plus récentes, les comparables en vigueur, l'état de votre maison et le niveau de l'intérêt ou de l'activité que génère votre inscription.

Acheteurs : Il vous faut travailler de la même façon que le vendeur, c'est-à-dire analyser les récentes maisons comparables vendues et en vigueur avant de faire une offre en tenant compte de la juste valeur marchande. Évaluez votre degré de motivation à vouloir particulièrement cette maison. Cependant, ne soyez pas surpris si vous faites une offre irraisonnable par rapport au prix demandé et que vous n'obtenez de contre-offre.

La renégociation durant la transaction.

Les vendeurs planifient leurs états financiers et jusqu'à un certain point est en train de déménager suite à une offre d'achat dument acceptée. Si vous vous retrouvez partie, dans une telle situation et que lors de l'inspection usuelle, des réparations importantes que vous ne connaissiez pas, s'avèrent nécessaires; alors, de suggérer une baisse de prix, où de demander un crédit pour la réparation ou même demander la réparation aux frais du vendeur et à votre satisfaction est une chose juste et normale surtout si ces réparations à faire n'ont pas été dénoncées dans la déclaration du vendeur. Cependant si ces réparations à faire étaient connues avant de faire votre offre d'achat et que vous profitez de l'inspection pour renégocier une réduction du prix sur lequel vous vous étiez compromis, attendez-vous à ce que le vendeur refuse.

En informant le vendeur à seulement deux semaines de la clôture de la transaction que vous voulez renégocier le prix en vertu d'un certain regret de vous être compromis dans cet achat, ce qu'on appelle les remords des acheteurs quels que soient les raisons de ces remords. Que vous utilisiez le prétexte des réparations que vous connaissiez avant de faire votre offre n'est pas une façon d'établir un bon climat de coopération que vous pourriez avoir besoin en vue de clore la transaction.

Vendeurs : évitez de devoir renégocier à mi-chemin dans la transaction en ayant les rapports d'inspection nécessaires et des estimations sur les coûts de réparations qui pourraient être demandées.

Acheteurs : essayez d'éviter la renégociation de l'ensemble de la transaction à moins de faire face à une surprise d'envergure lors de l'inspection. Ne surévaluez pas la valeur des petites réparations afin de justifier une baisse de prix substantielle.

Cuisiner le vendeur ou l'induire en erreur.

Rappelez-vous lorsqu'on a parlé du désintéressement des acheteurs dans notre introduction. Être induit en erreur par des mauvaises photos ou des descriptions surfaites ou inexactes sont inscrites en haut de la liste des acheteurs qui se désintéressent d'une inscription. C'est la même chose pour les vendeurs. L'offre d'achat qui demande trop de concessions au vendeur dans le but d'obtenir une importante réduction de prix lors de l'abandon des demandes superflues n'est pas une bonne façon de faire. Il en est de même pour l'acheteur qui offre beaucoup plus que le prix demandé dans le but d'assommer le vendeur lorsque l'évaluateur du prêteur arrive à un prix substantiellement plus bas que le prix entendu entre les parties à la transaction entraînant le refus du prêt hypothécaire. L'acheteur fait alors une offre globale substantiellement plus basse et telle quelle (as is) incluant les réparations à faire qui ont été soulevées par l'inspection. Cette stratégie est taillée sur mesure pour les acheteurs qui visent une substantielle baisse de prix, sinon ils se retirent de la transaction en toute légalité.

Vendeurs : Si vous recevez des offres multiples et que vous êtes tenté d'accepter la plus haute ou celle qui se targue d'être totalement au comptant, considérez de demander la preuve que cet acheteur a les fonds suffisants pour compenser la


différence entre ce que vous croyez que l'évaluation d'un prêteur peut être et le prix que l'acheteur vous offre et que le prêteur retient ces fonds pour la présente transaction.

Acheteurs : Ne tentez pas d'induire le vendeur en erreur. Je ne dis pas que vous devez informer le vendeur du montant maximum que vous pensez payer pour sa maison, mais de faire une offre avec des termes ou une stratégie désignée à l'induire en erreur n'est pas, mais pas du tout la bonne façon de faire. Vous pouvez vous exposer à perdre la maison convoitée si le vendeur découvre que vous avez tenté de l'induire en erreur.

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