

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#48

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?

## 6 CHOSES QUE FONT LES VENDEURS, QUI INDISPOSENT LES ACHETEURS

**Et que doit faire le vendeur pour ne pas compromettre la vente?**

Voici 6 situations qui refroidissent complètement les acheteurs de maisons à l'idée de faire une offre sur une maison et qu'elles devraient être les actions à adopter par les vendeurs afin d'éviter cette fâcheuse situation.

## **1. Le vendeur qui passe son temps à parler à l'acheteur.**

Je sais que le vendeur agit de la sorte dans le but d'aider l'acheteur. Par contre, en accompagnant l'acheteur lors de la visite de sa maison et en insistant sur ce luminaire en forme de roue de chariot de pionniers que le vendeur a fabriqué lui-même ou en lui parlant de cette dispendieuse reproduction murale peinte sur un mur de votre salon, ou de la joie que vous ressentez en écoutant les joyeux sons que vous remémore les écoliers de l'école située au coin de la rue, sont toutes des situations qui agacent les acheteurs potentiels.

Toutefois, l'acheteur tente de les ignorer, de minimiser ou même de figurer un moyen de ne pas se laisser influencer par ces caractéristiques auxquelles vous tenez si chèrement. Il aimerait mieux noter les choses qui l'intéressent le plus dans votre maison ou qu'il préférerait avoir plus d'intimités afin de discuter avec la personne qui l'accompagne ou avec son courtier immobilier.

Le fait d'avoir le vendeur à ses trousses l'empêche d'être confortable comme il le désire, ou de discuter des choses qu'il changerait si votre maison était la sienne. Selon mon expérience, plus les gens sont fouineux et plus ils notent des choses qu'ils aimeraient changer, plus ils sont sérieux et plus ils considèrent faire une offre sur cette propriété.

### **Que doit faire le vendeur?**

Laissez l'acheteur tranquille. Soyez discret lors des visites, ou même, quittez la maison lorsqu'un acheteur potentiel visite avec son courtier immobilier. Si l'acheteur a des questions, son courtier vous les posera.

## **2. Une maison miteuse, sale, encombrée, délabrée, en désordre et qui présente des odeurs désagréables (excréments d'animaux de compagnie, cigarette, etc.).**

Peut-être vous ne sentez pas ces odeurs parce qu'après un certain temps, semble-t-il qu'on s'y habitue. L'acheteur qui vient visiter votre maison est sur le point de prendre la décision de faire probablement le plus gros investissement de sa vie. Votre responsabilité est de vous assurer que votre maison soit remarquée favorablement, plus que toutes les autres maisons sur le marché même celles qui sont inscrites à un prix demandé inférieur au vôtre.

### **Que doit faire le vendeur?**

À part le fait d'inscrire sa maison à un prix compétitif, le principal outil que vous possédez pour différencier votre maison de toutes les autres sur le marché est de l'offrir dans sa meilleure condition. Présentez là, en la débarrassant le plus possible de vos effets personnels. Ne permettez pas de la faire visiter si vous n'avez pas complété le ménage : pas de vaisselles sales dans le lavabo, pas de linge sale à la vue, des dessus de comptoirs libres, propre et sans traîneries, aucune odeur d'animaux de compagnie, pas de poubelles non nettoyées qui dégagent de mauvaises odeurs.

## **3. Les surprises du vendeur irrationnel... (la surévaluation)**

Acheter une maison dans le marché actuel est une tâche difficile! En plus des recherches et des analyses du marché, l'acheteur doit trouver l'endroit idéal, et être certain d'y être heureux pour

les 5, 7, et 10 prochaines années de sa vie. Dans bien des cas, l'acheteur doit faire du temps supplémentaire pour trouver la bonne affaire, et souvent il devra faire plusieurs offres avant qu'une seule soit acceptée. Ce que l'acheteur potentiel déplore le plus, c'est d'être obligé d'argumenter sur le prix demandé par un vendeur irrationnel. Il y a tellement d'autres maisons sur le marché que les acheteurs ne sont pas obligés d'en arriver à cette situation. Lorsqu'il voit qu'un vendeur n'a aucune espèce d'indice sur la valeur de sa maison et qu'il demande un prix trop élevé, bien souvent l'acheteur ne se dérangera même pas pour aller visiter. Si l'acheteur aime cette maison il attendra que la maison demeure sur le marché pendant un certain temps avant de lui faire une offre indécente (lowball offer) en espérant que le vendeur soit désespéré, fatigué d'attendre ou soit tout simplement dans l'obligation de vendre au prix du marché ou à un prix inférieur.

### **Que doit faire le vendeur?**

Être réaliste. Regarder les autres maisons à vendre aux alentours et prendre note des prix demandés. Demandez à plusieurs courtiers : à combien sa maison devrait être inscrite? Si certaines de leurs recommandations sont beaucoup plus basses que ce que vous anticipiez, il ne faut pas le prendre personnellement.

Si votre maison est moins attrayante, moins grande ou qu'elle possède moins de caractéristiques contributives, qu'elle n'a pas été rénovée ou qu'elle n'est pas au goût du jour, ne pensez pas obtenir le même prix que la maison voisine ou celle d'en face qui a tous ces atouts et qui est au goût du jour.

Si vous devez plus que ce que vaut réellement votre maison, vous devriez réévaluer si vous voulez réellement vendre ou si vous avez besoin de vendre ou bien vous devez tout simplement vendre à découvert (short sale). Ne soyez pas tenté de tester le marché en demandant un prix trop élevé, à moins que vous soyez préparé à demeurer sur le marché pendant plusieurs mois, voire des années et de n'avoir que des offres que vous jugerez indécentes (lowball offer)

## **4. Se sentir floué.**

Le vendeur n'arrivera jamais à vendre sa maison, sans encourir de sérieux problèmes, en essayant de jouer au plus fin avec l'acheteur. Si son inscription ne présente de bonnes photos ou que la description est plus ou moins complète, si le quartier est reconnu comme un quartier aux mœurs fragiles où il y a beaucoup de va-et-vient, si la maison est située entre une cour à ferrailles et un bar de danseuses nues... les prospects vont le découvrir assez vite.

Si les informations détaillées de la maison, du quartier ou même des aspects financiers ne sont pas décrites correctement ou ne sont pas inscrites du tout, de telles situations éloignent définitivement les acheteurs qui autrement auraient pu être intéressés. Si vous autorisez votre courtier à accepter verbalement toute offre d'un acheteur, ne revenez pas le lendemain avec une demande additionnelle de 5 000 \$. Dans certains cas où l'acheteur sent qu'on a essayé de lui monter un bateau, que ce soit intentionnellement ou non l'acheteur va continuellement se poser la question : comment peut-il faire confiance à ce vendeur et acheter en toute quiétude?

### **Que doit faire le vendeur**

L'acheteur s'attend à ce que le vendeur soit franc et honnête, soyez donc les deux. Si votre maison a des caractéristiques ou des aspects qui sont normalement perçus négativement, vous n'êtes pas tenus d'en faire votre cheval de bataille, cependant vous ne devriez pas escamoter ou minimiser les faits lorsque ces caractéristiques ou ces aspects seront évidents pour tous ceux qui visiteront votre maison... ou lors de l'inspection.

Assurez-vous que la description de votre inscription ne porte pas à confusion et que l'acheteur potentiel ne sente pas qu'on a voulu l'induire en erreur ou qu'on a voulu lui cacher des choses.

## **5. De nouvelles améliorations qui laissent à désirer!**

Plusieurs acheteurs potentiels ont visité des maisons où visiblement, des modifications avaient été effectuées avec l'intention de donner plus de valeur à la maison dans le but de la vendre. Cependant, si le vendeur a installé un évier de cuisine en forme de cœur avec un dessus de comptoir en tuiles roses et une tuile avec un minou au centre comme tuile décorative dans l'agencement du dados, ou si le vendeur a installé un tout nouveau tapis de très grande qualité avec le motif d'une madone de couleur bleue sur un fond de couleur beige... n'attendez-vous pas à provoquer des incitations positives chez l'acheteur potentiel.

Les rénovations qui vont à l'encontre du goût du jour ou à l'encontre des dernières tendances et couleurs irritent l'acheteur potentiel, car il sait qu'il devra se défaire d'un aspect de la rénovation qui a peut-être coûté cher ou qui fonctionne très bien, mais qui ne leur plait pas du tout. S'il estime que ces rénovations sont incluses dans le prix demandé, cela est très contrariant pour lui.

### **Que doit faire le vendeur?**

Avant de faire quelques rénovations que ce soit, vérifier avec un courtier immobilier. Le courtier peut très bien vous informer du retour sur l'investissement que vous prévoyez faire ou vous suggérer un type de rénovation qu'il serait préférable de faire avant d'investir 40 000 \$ ou 50 000 \$ sur une nouvelle cuisine plus ou moins fonctionnelle ou de mauvais goût. Il peut même vous encourager à tout simplement peindre ou teindre les armoires de cuisine ou d'investir afin de donner plus d'attrait à votre maison. Certains agents avec l'aide d'une spécialiste du "home staging" peuvent vous donner de précieux conseils, n'hésitez pas à faire appel à leurs services.

## **6. Des photos toutes croches ou pas de photos du tout.**

On voit souvent des photos de la façade de la maison avec des poubelles en avant-plan. Des piles de linges sales par terre en face de la laveuse, il est même arrivé de voir une photo montrant le chien en train de faire ses besoins sur le parterre, quel mauvais goût. Des photos de ce genre ont vite fait de refroidir la passion de l'acheteur pour votre maison et de l'empêcher de venir la visiter. Pire encore, c'est de voir une inscription sans photos, cela est très peu motivant pour l'acheteur qui s'empresse de passer à une autre inscription.


### **Que doit faire le vendeur?**

Assurez-vous de lire votre inscription et de visionner les photos, quitte à faire les corrections qui s'imposent le plus tôt possible. Il n'est pas nécessaire de montrer la photo de la toilette, tout le monde en a déjà vu une. Aujourd'hui il vaut la peine de faire prendre les photos par des professionnels (moins de 100 \$) en HD.

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Adresse courriel : [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto: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](mailto: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