

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#54

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?

Pourquoi un vendeur offrirait-il le plein prix au vendeur?

Vous pouvez penser que c'est dans la nature humaine de vouloir négocier. Cependant pour la plus part des gens, si vous leur demandez, vous diront qu'ils ne veulent pas négocier. Ils ne sont pas confortables à l'idée d'offrir de payer moins que le prix demandé

Imaginez comment ça pourrait devenir chaotique si tout pouvait être négociable. Supposez que vous allez chez le pâtissier pour acheter un pain et que celui-ci vous demande de faire une offre au lieu d'enregistrer votre achat. Combien offririez-vous? N'est-ce pas plus normal pour vous de lui tendre un cinq dollar et d'attendre qu'il vous remettre le change?

Et, on s'attend à ce que le même type de personnes négocient lorsqu'ils achètent une propriété. Peu importe que le bien immobilier soit une propriété existante ou une nouvelle propriété toutes les propriétés sont négociables. D'un côté vous ne voulez pas payer plus que ce que vous devez payer. Vous ne voulez pas qu'on abuse de vous. De l'autre côté, vous espérez obtenir un bien de bonne qualité sur lequel vous pourriez obtenir une hypothèque à la mesure de vos moyens. Cela veut dire que vous devrez peut-être négocier. Alors combien allez-vous offrir? Et pourquoi un acheteur devrait-il offrir le plein prix au vendeur?

Les raisons qui peuvent inciter l'acheteur à offrir le plein prix

Ce concept m'a frappé de plein fouet lorsque je me suis mis à la recherche d'une maison sur le bord du lac. J'avais figuré que les taux d'intérêt étaient très bas, plus bas que je n'aurais jamais pensé les voir un jour. Le marché était en décroissance. C'était donc la période parfaite pour acheter une deuxième maison.

J'ai fait le tour des propriétés à vendre qui étaient sur le bord d'un lac dans le nord des Laurentides. Tout me semblait très cher, mais j'ai finalement trouvé une propriété qui me plaisait beaucoup et c'était la moins chère de toutes les propriétés sises sur le bord d'un beau lac naturel.

La première question que je me suis posée était : jusqu'où le vendeur diminuera-t-il son prix? À combien pourrais-je faire une offre acceptable en dessous du prix demandé? Je n'avais pas remarqué que cette propriété était déjà inscrite à un prix moindre que la valeur du marché. Heureusement, j'ai repris mes sens et retombé sur mes deux pieds. Voici des situations où il est justifié d'offrir le plein prix demandé :

1. Lorsqu'on veut s'assurer de la coopération du vendeur

Il y a certains facteurs inhérents à une offre d'achat qui sont tout aussi importants que le prix offert. Vous pourriez demander au vendeur de payer pour les inspections et les rapports. Le vendeur est plus sensible à une telle demande lorsque vous lui offrez de payer le plein prix demandé.

2. Lorsqu'on espère contrer la compétition

Dans l'éventualité d'avoir à faire face à des offres multiples, vous pouvez penser qu'un autre acheteur pourrait essayer de négocier, alors votre offre au plein prix paraîtrait beaucoup mieux.

3. Lorsqu'on veut que le courtier inscripteur paraisse bien

En offrant le plein prix demandé, vous validez ce prix. Si c'est le courtier inscripteur qui a suggéré ce prix, il s'empressera de dire à ses clients qu'ils devraient accepter cette offre, ce qui lui permettrait de paraître très compétent. Un courtier inscripteur heureux pourrait permettre d'être moins exigeant sur certaines autres conditions de l'offre d'achat alors qu'il aurait pu encourager le vendeur à faire une contre-offre.

4. Lorsque vous voulez que le vendeur fasse les réparations

Si vous allez chercher tous les rabais possible au début de la transaction, il ne vous restera pratiquement plus de jeu pour la négociation des réparations. Un vendeur qui vous accorde un important rabais sur le prix demandé est moins réceptif lorsque vous lui demandez de payer les réparations. Il peut même être insulté, tandis que si vous lui faites une offre au plein prix il pourrait être consentant à payer pour les réparations. C'est une façon de ne pas vous préoccuper des tracas que causent les réparations.

5. Lorsque vous ne voulez pas que le vendeur est de ressentiments envers vous, ne coupez pas les cents en deux

Ce n'est peut-être pas important pour vous, durant la négociation, d'être en très bon terme avec le vendeur, comme si vous étiez des amis, mais ça peut se retourner contre vous après la transaction si le vendeur a du ressentiment contre vous.

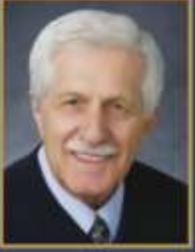
Si vous aimez la propriété, et que le prix est attrayant et vous convient, alors achetez. Payez le plein prix. Sur une longue période ça ne fait pas de différence tant que vous demeurerez propriétaire. Autrement vous pouvez perdre la chance d'acheter la propriété. Avant de négocier, posez-vous la question : "Est-ce que ça vaut le coup de perdre la propriété pour quelques milliers de dollars?"

Vous avez aussi un as dans votre manche, car si vous demandez un prêt pour cet achat et que l'évaluation de la propriété par le prêteur ne justifie pas le plein prix demandé par le vendeur, il y a de fortes chances que le vendeur consente à baisser son prix demandé.

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