

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#71

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?

## “Vendeur motivé” Qu’est-ce que ça veut dire?

Un acheteur m’a déjà posé cette question. Lorsqu’on voit cette phrase dans les inscriptions en ligne ou sur les annonces imprimées : “le vendeur est motivé” ou “vendeur motivé” qu’est-ce que ça veut dire exactement? Est-ce que ça veut dire que le vendeur est désespéré et doit vendre absolument? Si une propriété est inscrite à 225,000 \$ est-ce que ça veut dire que le vendeur va automatiquement accepter une offre d’achat à 200,000 \$.

**Réponse :** Beaucoup d'acheteurs s'interrogent sur l'utilisation de "vendeur motivé" qu'on retrouve dans plusieurs inscriptions. Ils se demandent, avec raison d'ailleurs, si le vendeur veut réellement vendre et qu'à cet effet il est ouvert à la négociation.

Les courtiers immobiliers recommandent à leurs clients-vendeurs d'inscrire leur propriété à un prix raisonnable normalement déterminé par une Analyse des Comparables du Marché (ACM). À l'occasion les vendeurs refusent pour toutes sortes de raisons. Alors les courtiers peuvent inscrire que le vendeur est motivé. Ils inscrivent cela pour encourager les acheteurs à faire une offre d'achat à un prix inférieur au plein prix.

### **Qui est motivé à vendre?**

Quelques fois ce n'est pas le client-vendeur qui est le plus motivé à vendre mais bien le courtier immobilier lui-même. Si le courtier n'est pas en mesure de relever les vraies raisons de leurs-clients-vendeurs, le courtier croit qu'en encourageant les acheteurs à présenter une offre-d'achat (en inscrivant "vendeur motivé") incitera ses clients-vendeurs à réaliser qu'ils sont en phase de vendre, quand ils verront cette offre d'achat sur papier.

Tout n'est pas complètement perdu si c'est seulement le courtier qui est motivé. Parce que dans pareils circonstances dites-vous qu'en réalité c'est comme si vous aviez engagé le courtier inscripteur (le vôtre) et le courtier collaborateur (celui de l'acheteur) afin de vendre votre propriété. Bien que votre courtier doive considérer qu'il est le fiduciaire de votre bien immobilier que vous lui avez confié via le contrat de courtage, rappelez-vous que si la propriété n'est pas vendue, aucun courtier ne sera rémunéré.

### **Les clients-vendeurs sont-ils désespérés?**

Certains vendeurs sont réellement désespérés. Lorsqu'ils ont autorisé des réductions de prix et qu'ils ne peuvent plus aller plus bas sous peine de tomber en situation de vente à découvert (shortsale) alors ces vendeurs demandent à leur courtier de dire aux acheteurs potentiels que je suis réellement motivé. **Cependant pour un acheteur potentiel cela ne veut rien dire.** Ça veut peut-être dire :

- On a un petit peu d'espace pour d'autres réductions de prix.
- Les vendeurs acceptent de jouer au chat et à la souris dans une partie de négociation
- Le vendeur accepte de faire quelques concessions à l'acheteur éventuel
- La propriété est sur le point d'être vendue, dépêchez-vous si elle vous intéresse
- La propriété est sur le point d'être en situation de vente à découvert, profitez-en avant que cela ne survienne
- Le vendeur veut une offre d'achat avant de retirer sa propriété du marché
- Le vendeur n'est pas plus motivé qu'il ne le faut
- Le vendeur a déjà fait une offre d'achat sur une autre propriété

## **Comment travailler avec des vendeurs réellement motivés**

Il faut considérer ces vendeurs comme n'importe quel autre vendeur qui a un produit à vendre. Assurez-vous d'abord que vous voulez réellement acheter la propriété.

Demandez au courtier inscripteur qu'elle est la raison qui motive le vendeur à vendre. Si vous percevez que la raison est quelque peu farfelue, ne perdez pas votre temps si vous n'avez pas l'intention de payer le plein prix.

Considérez faire une offre dérisoire (low ball offer) afin de connaître la réaction du vendeur. Si le vendeur ne vous revient pas avec une contre-offre, vous aurez votre réponse. Par contre, si le vendeur vous revient avec une contre-proposition à plein prix vous comprendrez que le vendeur est consentant à négocier. Revenez avec une contre-proposition. Ne lâchez pas.

Attendez de voir une réduction de prix. La plus part des courtiers demande une réduction de prix après 30, 45, ou 60 jours sur le marché. Surveillez depuis quand cette propriété est sur le marché et s'il y a déjà eu une réduction de prix.

Essayer de trouver d'autres facteurs motivants. Le vendeur peut entretenir d'autres raisons de vendre en dehors du prix. Peut-être que le vendeur est concerné par l'utilisation que veut faire l'acheteur de sa propriété, Peut-être le vendeur cherche-t-il à financer lui-même l'acheteur éventuel de sa propriété. Le vendeur veut peut être vendre et relouer sa propriété.

Informez-vous s'il y a eu d'autres offres d'achat. Si le vendeur a déjà refusé une offre d'achat sur sa propriété depuis qu'il l'a inscrit. Tenter de savoir pourquoi le vendeur a agi de cette façon et essayer de contrer les objections. Peut-être serez-vous surpris de savoir que vous pouvez faire une offre d'achat légèrement supérieure à celle qu'il a déjà refusée et continuer la négociation si vous tenez réellement à cette propriété.

La réponse la plus plausible à cette question "vendeur motivé" qu'est-ce que ça veut dire c'est que ça veut rien dire. À combien devez-vous faire votre offre d'achat dépend des ventes comparables et ce que l'acheteur est confortable d'offrir en fonction de ces ventes comparables. De toute façon tous les vendeurs devraient être motivés autrement ce ne serait pas de réels vendeurs.

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