

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#82

Madame,  
Monsieur,

Les experts du site [info-immobilier-rive-nord.com](http://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?

## QUE DOIT FAIRE LE COURTIER QUI DIRIGE LA VISITE D'UNE MAISON ?

D'abord, il faut savoir de quel courtier parle-t-on ? On sait que lors de la revente, il peut y avoir au moins deux courtiers qui peuvent-être impliqués. Le courtier du vendeur que l'on appelle normalement le courtier inscripteur, il est chargé de vendre la propriété, et en ce sens, il est celui qui a inscrit la propriété sur le système MLS. D'autre part il y a le courtier collaborateur, il est celui qui représente les acheteurs éventuels.

Dans le texte qui suit on va s'attarder sur le travail du courtier, de façon générale, que ce soit le courtier inscripteur ou le courtier collaborateur qui dirige la visite.

Il faut se rappeler qu'il y a un protocole qui existe entre les courtiers, de façon à ce que chacun s'occupe de ses clients et uniquement de ses clients. Selon le protocole si les acheteurs éventuels sont accompagnés de leur courtier, alors c'est ce dernier qui dirigera la visite de la maison. Si les acheteurs éventuels n'ont pas de courtier, alors c'est le courtier du vendeur qui dirigera la visite de la maison.

Il est tout à fait normal que certains vendeurs se posent des questions, ainsi une vendeuse et son conjoint disaient : "c'est déjà suffisamment questionnable que notre courtier nous demande de ne pas rester à la maison quand des acheteurs potentiels viennent visiter notre maison ou que notre courtier nous conseille d'éviter de répondre à certaines questions, mais quand plus, que notre courtier permette au courtier des acheteurs éventuels de diriger la visite de notre maison, on ne comprends pas. Pourquoi ce n'est pas notre courtier qui dirige cette visite..? Après tout, notre courtier connaît bien mieux notre maison que le courtier des acheteurs et à notre avis il nous semble qu'il est le mieux préparé à sensibiliser les acheteurs aux nombreuses qualités et avantages de notre propriété.

### **Que doit donc faire un courtier immobilier lorsqu'il dirige la visite d'une maison avec des acheteurs éventuels ?**

Après que notre maison ait été sur le marché un certain temps, comme plusieurs vendeurs, on se sentait un peu frustré qu'il n'y ait pas encore eu de vente, et que rien ne semblait se produire. Il était compréhensible que l'on s'interroge sur la performance de notre courtier. Mais, on a compris, qu'il devait y avoir une grande différence entre ce que l'on espérait que notre courtier fasse et ce que lui estimait être la meilleure chose à faire.

Regardons cette situation à partir de deux points de vue. Vous aimeriez que le courtier qui dirige la visite suive l'acheteur dans toute la maison et lui parle de ses nombreuses qualités, et de ses uniques avantages, pas vrai? Comme ces animateurs à la télé qui disent aux visiteurs : "Et voici la cuisine – puis, ici la salle familiale." Ils parlent aux visiteurs comme si ceux-ci ne voyaient pas les pièces de la maison. Ce n'est pas de cette façon que l'on vend une maison, d'autant plus que tout le temps qu'il parle aux acheteurs éventuels, ceux-ci portent moins d'attention à la propriété qu'aux paroles de l'animateur de la visite et oublient de se poser les questions sur certains avantages ou qualités de la maison.

Quand un acheteur entre dans une maison, **les 3 premières minutes** sont d'une extrême importance, puisque c'est au cours de ces 3 premières minutes que chacun des sens de l'acheteur est en relation avec ce nouvel environnement. Un acheteur se pose normalement les questions suivantes:

- Est-ce que la maison est attrayante?
- Devrais-je mettre une table dans l'entrée?
- Mon grand miroir paraîtrait tellement bien sur ce mur.

- J'appliquerais une couleur plus foncée sur le mur du fond.
- Je n'aime pas ce tapis.
- Qu'est-ce que cette odeur?
- Est-ce que mon canapé ne serait pas trop grand pour mettre sous la fenêtre?
- Je me sens déjà bien ici, comme si j'étais chez-nous
- Quelle est cette brise, est-ce qu'il y a une fenêtre d'ouverte?

Toutes ces questions et **beaucoup d'autres** se bousculent dans la tête d'un acheteur. Un acheteur ne veut pas écouter un courtier qui lui parle de la superficie habitable ou de la hauteur des plafonds, tout cela est décrit sur la fiche descriptive d'inscription sur MLS. L'acheteur veut faire **l'expérience de la maison**.

Vous croyez, qu'il y a quelque chose qu'un courtier agressif pourrait dire ou faire qui amènerait un acheteur à aimer votre maison au point de faire une offre d'achat ?

L'animateur de la visite n'offre pas de **cadeau gratuit** avec l'achat de la maison, comme cela peut-être le cas pour la vente d'un produit comme un mélangeur (mixeur) où on offre des couteaux à steak, si le consommateur achète ce mélangeur, aujourd'hui.

La vente d'un bien immobilier est beaucoup plus subtile. Le courtier immobilier peut influencer un acheteur potentiel seulement si celui-ci décide qu'il veut acheter la maison. **Le courtier ne peut pas forcer l'acheteur à aimer la maison**. Il ne possède pas cette poussière d'étoiles qu'ont les fées et qu'elles saupoudrent pour opérer un changement de situation.

Un courtier peut avoir recours à certaines tactiques, comme placer l'acheteur dans une situation où celui-ci pourrait se sentir comme le propriétaire. Cela pourrait consister à offrir quelque chose à boire à l'acheteur, un thé glacé ou un cidre de pomme chaud, selon la saison, tout en l'invitant à s'asseoir.

J'ai déjà utilisé une telle approche avec un acheteur qui n'avait pas du tout envie d'acheter une maison que je voulais lui faire visiter. Il ne voulait même pas entrer dans la maison parce qu'il n'y avait pas l'air climatisé. J'étais persuadé que cette maison serait idéale pour lui. Je l'ai invité à s'asseoir dans le salon et regarder par la fenêtre, la belle vue qu'il avait. Il venait tout juste de rentrer du travail, après quelques minutes d'observation il a aimé ce qu'il voyait et s'est senti tellement à l'aise à cet endroit qu'il a finalement acheté la maison. **Mais il en est venu à cette conclusion par lui-même.**

A l'occasion un courtier peut demander quelques questions aux acheteurs afin de déterminer leur motivation ou leur intérêt pour votre maison. Ces questions doivent être ouvertes c'est-à-dire que les acheteurs ne doivent pas pouvoir y répondre seulement par un oui ou par un non. Certaines questions peuvent-être du genre suivant:

- Comment, vous vous sentez dans cette maison?

- Que pensez-vous des électro-ménagers?
- Si vous aviez à repeindre la maison d'une autre couleur, qu'elle serait votre couleur préférée ?
- Quel genre de prix penseriez-vous offrir pour cette maison?
- Quelles sont vos réflexions sur l'aménagement des pièces?
- Que pensez-vous de la disposition des pièces ?

**Lors de la visite d'une maison, le courtier devrait vraiment laisser les acheteurs parcourir les pièces à leur propre rythme, et ne pas les interrompre dans ce processus.** Si les acheteurs ont des questions, ils vont les poser à leur courtier. Les acheteurs ne veulent pas sentir de pression.


**Un bon courtier immobilier sait quand il faut parler et quand conclure la vente.**

En outre, dans de nombreuses communautés, il est de coutume pour le courtier collaborateur (courtier de l'acheteur) de prendre appointment pour la visite d'une propriété et d'accompagner son acheteur. Souvent, le courtier inscripteur (le courtier du vendeur) n'est pas impliqué lors des visites tant qu'il n'est pas question qu'une offre d'achat soit présentée au vendeur. Mais cela peut varier localement en fonction du protocole des courtiers immobiliers. Au Québec, par exemple, les courtiers inscripteurs dirigent les visites lorsque les acheteurs potentiels n'ont pas de courtier, mais rarement vont-ils diriger une visite pour les clients du courtier collaborateur, sauf pour certains types de maisons très luxueuses.

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