

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#57

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?

## LORS DE LA VISITE DE LEUR PROPRIÉTÉ LES PROPRIÉTAIRES SE POSENT BEAUCOUP DE QUESTIONS SUR...

### ...LE PROTOCOLE DES COURTIER LORS DES VISITES

**LE PROTOCOLE:** c'est l'ensemble des règles établies par les courtiers immobiliers, lorsqu'un acheteur éventuel veut visiter une propriété dans le but de l'acheter

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

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 **CENTRIS**. **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.**

### **Et avec raison, un vendeur qui ne comprend pas!**

Un vendeur se demande : "C'est déjà suffisamment questionnable que mon courtier me demande de ne pas rester à la maison quand un acheteur vient visiter ma maison, mais lorsque mon courtier permet au courtier des acheteurs éventuels de diriger la visite de ma maison, je ne comprends pas pourquoi ce n'est pas mon courtier qui dirige cette visite...? Après tout, mon courtier connaît bien mieux ma maison que le courtier des acheteurs et il est bien mieux préparé pour sensibiliser les acheteurs aux nombreuses qualités de ma propriété. Au lieu de cela, il ne dit même pas un mot aux acheteurs. Il dit que c'est mieux de se taire. Des fois je pense qu'il est plutôt paresseux. Que doit faire mon courtier lors d'une visite de ma propriété?

Après que leur maison ait été sur le marché un certain temps, plusieurs vendeurs, se sentent un peu frustrés qu'il n'y ait pas encore eu de vente, et que rien ne semble se produire, il est compréhensible qu'ils s'interrogent sur la performance de leur courtier. **Mais il peut y avoir une grande différence entre ce que le vendeur espère que fera son courtier et ce que lui estime être la meilleure chose à faire.**

Regardons cette situation à partir de deux points de vue. Vous aimeriez que votre courtier suivre l'acheteur dans toute la maison et lui parle de ses

nombreuses qualités, et de ses uniques avantages, pas vrai? Comme ces animateurs sur HGTV (poste de télé américaine sur l'immobilier) qui disent aux visiteurs : " Et voici la cuisine – puis ici la salle familiale." Ils parlent comme si personne ne voyait les pièces de la maison. Ce n'est pas cela faire une vente. D'autant plus que tout le temps qu'il parle aux acheteurs éventuels, ceux-ci portent moins 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 la maison, les trois premières minutes sont d'une extrême importance, puisque c'est au cours de ces trois premières minutes que chacun de ses sens est en relation avec ce nouvel environnement. Un acheteur se pose normalement le genre de questions suivantes :

- Est-ce que la maison est attrayante?
- Cette maison est-elle divisée à mon goût?
- C'est bien éclairé, je vois qu'il y a beaucoup de fenêtre!
- Devrais-je mettre une table dans l'entrée?
- Mon grand miroir devrait bien paraître sur ce grand mur!
- J'appliquerais une couleur moins foncée sur le mur du fond
- Je n'aime pas ce tapis. Je ne sais pas si c'est un plancher de bois en dessous?
- Il ne semble pas avoir de fissures?
- Est-ce que mon canapé ne serait pas trop grand pour mettre sous cette fenêtre?
- Je me sens déjà bien ici, comme si j'étais chez-moi
- Les pièces sont ou ne sont pas suffisamment grandes pour nos meubles?

**Toutes ces questions et beaucoup d'autres se bousculent dans la tête d'un acheteur. L'acheteur ne veut pas écouter un courtier qui lui parle de la superficie habitable ou de la hauteur des plafonds. Il veut faire l'expérience de la maison par lui-même.**

Vous croyez, qu'il y a quelque chose qu'un courtier agressif pourrait dire ou pourrait faire qui amènerait un acheteur à aimer votre maison au point de faire une offre d'achat. Dans cet optique, le courtier n'est pas sur le point d'offrir un cadeau gratuit avec l'achat de la maison, comme c'est le cas lorsque le produit à vendre est un mélangeur "mixeur" où nous offrons des couteaux à steak, si le consommateur achète le mélangeur aujourd'hui. **La vente d'un bien immobilier doit être beaucoup plus subtile et beaucoup moins agressive.** 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'on 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 lui demandant s'il veut 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 lui avais suggéré de 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 lui plairait. 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, et après quelques minutes d'observation, je voyais qu'il aimait ce qu'il voyait. Il s'est senti tellement à l'aise à cet endroit qu'il a finalement acheté cette maison, **mais Il en était venu à cette conclusion par lui-même.**

À l'occasion un courtier peut poser quelques questions aux acheteurs afin de déterminer la motivation de l'acheteur ou son intérêt dans votre maison. Ces questions doivent être ouvertes, c'est-à-dire que l'acheteur ne doit pas pouvoir y répondre seulement par un non ou par un oui. Certaines questions peuvent être du genre suivant:

- Quelles sont les choses qui vous plaisent dans cette propriété?
- Quels sont les aspects qui pourraient être améliorés dans cette propriété?

Avec un tel genre de question, les réponses nous indiquent très rapidement si l'acheteur est le moins motivé par cette propriété.

**Lors de la visite d'une maison, le courtier devrait vraiment laisser l'acheteur parcourir les pièces à son propre rythme, et ne pas interrompre l'acheteur dans ce processus. Si l'acheteur a une question, il va la poser au 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 (le courtier de l'acheteur) de prendre rendez-vous pour la visite d'une propriété et d'accompagner l'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 montrent rarement des maisons à des clients d'un autre courtier, sauf pour certains types de maisons de luxe.

Pour ceux qui aimeraient en savoir davantage sur le protocole des courtiers immobiliers, je vous recommande l'article suivant:

[IM#56 - Qu'elle attitude les vendeurs devraient-ils adoptée lorsqu'on les questionne ?](#)


#### POUR NOUS REJOINDRE

Vous trouverez beaucoup d'information sur **info-immobilier-rive-nord** sur la page suivante, où vous trouverez aussi, toutes les coordonnées pour communiquer avec nous.

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