



MAJ – AOÛT 2015

LE BLOG 0006

LE CYCLE D'ACHAT D'UNE MAISON

Au début du mois de janvier 2015, on vous a montré comment trouver combien il y avait d'acheteurs prêts à acheter une propriété comme la vôtre à l'aide du tableau sur l'état du marché par tranches de prix en date du **31 décembre 2014**. Si vous l'avez manqué, vous pouvez consulter ce dossier du [p'tit matin PM196](#) sur le site web de (IIRN) <http://info-immobilier-rive-nord.com>, dans la **section du p'tit matin**.

Puis dans le suivant p'tit matin, [le p'tit matin numéro PM210](#) on a vu combien les "**acheteurs convaincus**", "**décidés**" ou "**prêts à acheter**" étaient consentant à payer pour votre propriété selon la formule de **l'Offre et de la Demande**.

Ce type d'acheteurs sur le marché est celui qui est rendu dans la phase recherche-achat du **cycle d'achat*** des acheteurs immobiliers, ce ne sont pas des wouereux, ou des fouineux, ces acheteurs sont réellement prêts à acheter et lorsqu'ils verront la propriété qui va faire leur affaire et qui présentera un bon prix, ils feront des offres d'achats.

**Le cycle d'achat des acheteurs immobiliers est une notion que nous verrons très bientôt, dans les prochaines semaines, avons-nous promis. Nous y voilà.*

J'ai choisis de vous parler du cycle d'achat des acheteurs immobiliers et du même coup de renseigner les courtiers immobiliers qui ont encore de la difficulté avec les références provenant de l'internet comment il est important de reconnaître chacune des trois (3) PHASES du cycle d'achat des acheteurs immobiliers de propriétés résidentielles.

Commençons donc par la nature des références recueillies sur internet. Comment sont-elles différentes des autres références comme les personnes qui nous sont référées par des connaissances ou de l'opportunité qui découle des appels entré au bureau et qui nous sont référés parce que nous étions de garde? Devriez-vous tout simplement les

considérer comme un appel téléphonique ou comme un prospect issu d'une visite libre? Comment pouvez-vous savoir de quelle façon vous devriez les approcher? Sont-ils tous identiques? Un courtier qui a toujours eu plein de succès avec une approche traditionnelle vis-à-vis le prospect a généralement beaucoup de difficultés lorsqu'il tente de faire la transition avec un prospect émanant de l'internet. Pourquoi? Parce qu'il essaie d'approcher le prospect venant d'internet comme il a toujours approché les prospects venant de d'autres sources et il se rend compte pour une première fois de sa carrière que ça ne réussit pas.

La première réaction d'un courtier confiant et performant c'est de croire que les prospects venant d'internet ne sont pas des prospects de bonne qualité. Pourquoi arrive-t-il à cette conclusion? Même s'il sait très bien faire sa prospection à la manière traditionnelle, et sans savoir pour quelle raison il ne peut établir de lien avec le prospect venant d'internet. Ce problème est engendré par le fait que le prospect provenant d'internet ne produit presque pas d'information, souvent même il se retrouve avec un nom et une adresse courriel.

La raison pour laquelle le courtier ne réussit pas dans son approche avec les prospects d'internet ne réside pas dans la qualité des prospects mais plutôt dans son incompréhension de l'approche fondamentale du **cycle d'achat d'une maison**. Le client venant d'internet est un client ordinaire avec les mêmes besoins et les mêmes motivations que n'importe quel autre acheteur de maison, sauf que (comme la recherche l'a démontré) c'est une façon de dire que c'est la crème des prospects. **Alors parlons donc du cycle d'acheteur de maison et comment pouvons-nous utiliser notre savoir-faire pour changer cette approche traditionnelle et établir des liens avec ces clients potentiels venant de l'internet.**

Le cycle de l'acheteur de maison est composé de trois phases:

- **La cueillette d'information, (Phase 1)**
- **La recherche-achat, (Phase 2)**
- **Et finalement la transaction, (Phase 3)**

Ça commence au moment où l'acheteur débute ses recherches d'information (généralement en ligne). Puis à un certain moment l'acheteur commence à être d'accord avec un courtier pour faire la recherche. **La signature et l'acceptation d'une offre d'achat marque la fin de la phase de recherche.** Bien sûr il reste à compléter la transaction qui se termine avec la signature de la transmission du droit de propriété qui a lieu chez le notaire, c'est la fermeture, le "closing" de la transaction. Ce cycle d'achat n'a pratiquement pas changé depuis plusieurs années. Cependant, jusqu'à tout récemment très peu de courtiers (anciennement appelés agents) connaissaient l'existence de la **PHASE 1**. Ne soyez pas surpris: cette PHASE 1 a toujours été présente pour aussi longtemps que les gens ont fait affaire avec les courtiers, sauf que juste qu'à tout récemment elle était demeurée largement inconnue.

1. La PHASE 1: La cueillette d'information. Les meilleures recherches indiquent que les acheteurs commencent leur processus d'achat de 4 à 6 semaines (1 mois à 1.5 mois) avant le début de la PHASE 2, où 6 à 8 semaines (1.5 mois à 2 mois) avant le début de la PHASE 3. Au début ils y pensent, ils y rêvent, mais ce rêve les amènent à visualiser cette idée d'avoir une nouvelle maison. En fait, dans leur tête ils se voient déjà propriétaires.

Au début de cette PHASE 1 l'acheteur pense à son budget, aux caractéristiques contributives (piscines, le garage, la salle familiale etc.) et les attraits spécifiques de la maison de leurs rêves tels (un endroit sécuritaire pour les enfants, le dessus de comptoir en granit etc.) au quartier, et dans quelle région ils arrêteront leur choix. Il ne faut pas oublier que c'est le rêve nord-américain que de posséder sa maison. Depuis notre tendre enfance on nous montre que de posséder sa propre maison est une marque de réussite, c'est dans notre culture, alors on s'efforce d'être attentif au choix que l'on va faire. Dans cette phase initiale d'achat, le client se fait peu à peu une bonne idée de ce qu'il désire acheter. Il choisit ses critères et détermine son budget (souvent de façon erroné, ce que peut vous dire tout courtier d'expérience).

C'est une partie importante du cycle d'achat, et cela va se produire de toute façon, que nous le voulions ou pas. La meilleure chose que nous pouvons faire c'est de le réaliser, l'accepter et planifier à y faire face.

La PHASE 1 du cycle d'achat c'est la seule chose la plus importante du processus que l'acheteur veut faire tout seul et à sa façon.

Nos clients ne veulent pas que leur rêve soit dessiné par un courtier immobilier, un parent, un ami ou quelqu'un d'autre. Ils veulent que ce rêve soit bien le leur. Cette phase dure de 4 à 6 semaines. Quiconque veut accélérer ce processus le fait à ses propres risques et périls.

2. La PHASE 2: La recherche-achat. Après que la phase de la cueillette d'information a suivi son cours, l'acheteur passe mentalement en deuxième vitesse dans une nouvelle phase. Il a décidé de ce qu'il veut et entre de plein fouet dans la phase recherche-achat afin de trouver la maison de ses rêves. Cette phase dure environ 2 semaines, bien que les données des dernières années, nous renseignent que cette recherche peut s'étendre sur une plus courte période et ne durer qu'une semaine, à cause des nouvelles technologies disponibles à peu près partout.

Les futurs acheteurs réalisent qu'ils ont besoin de nous pour les aider à trouver la maison de leur rêve. Cependant, **CE QU'ILS NE VEULENT PAS** (on ne le dira jamais assez) **c'est que nous dessinions ce rêve à leur place.** Cette partie de la recherche est personnel pour la majorité des futurs acheteurs. Durant cette phase de recherche-achat (**LA PHASE 2) du cycle d'achat**, le client veut voir les maisons actuellement disponibles sur le marché. Typiquement, il fera beaucoup de recherche par lui-même en se promenant dans sa voiture dans différents quartiers et en même temps commencera à éplucher les revues de maisons. Souvenez-vous qu'il sait ce qu'il veut et est en phase

de recherche-achat de cette maison de ses rêves **c'est lui l'acheteur convaincu, décidé, prêt à acheter**. Et, quelques part dans le milieu de cette phase de recherche-achat, il veut commencer à travailler avec un agent immobilier (qu'on appelle un courtier maintenant). C'est la phase CRUCIALE qu'on se doit de comprendre dans le processus du cycle d'achat: le courtier que le futur acheteur a dans la tête lorsqu'il est dans la phase 2, est celui qui va clore la transaction et collecter la commission!

Alors, comment devenir cet agent ? **(En passant c'est ça le secret du travail à faire avec les prospects venant de l'internet.) ÊTRE LÀ!** Vous devez être là au moment précis où le futur acheteur appelle au bureau de votre bannière, au moment où il feuillette une revue et décide d'appeler un agent, au moment où il se déplace dans son auto dans les différents quartiers de son choix et décide soudainement d'appeler un agent. C'est de cette façon que la plupart des agents ont traditionnellement été en contact avec leurs nouveaux clients! Le client n'a donc pas changé depuis l'avènement de l'internet. **Ce qui a changé, c'est le moment où le client entre dans nos vies; et cette phase de recherche-achat, qui ne dure plus qu'une semaine ou deux se prolonge jusqu'à ce que le client trouve la maison de ses rêves et obtienne une promesse d'achat acceptée.**

3. La PHASE 3: La transaction. Cette phase commence avec la signature d'une offre d'achat acceptée, c'est la troisième et dernière phase du cycle d'achat c'est la phase connue sous le nom de fermeture de la transaction. Au début de cette phase, l'acheteur a finalement trouvé la maison de ses rêves et est tout énervé de cette situation. **Toute contrariété** qui est soulevée dans cette phase devient un drame, et c'est la raison pour laquelle les acheteurs et les vendeurs ont tellement besoin de nous: nous ne vivons pas cette émotion qu'ils ressentent. Bien sûr que nous participons à sa joie d'avoir trouvé la maison de ses rêves et on lui souhaite ce qu'il est le mieux pour lui (et n'oublions pas que nous voulons être payé pour notre travail), mais nous n'avons pas ce niveau d'excitation que le client peut avoir durant cette phase de transaction.

Un agent d'expérience minimisera ces possibles contrariétés en s'assurant que son client a été pré-approuvé et non pas juste pré-qualifié. Comme c'est lui (l'agent), qui négocie l'offre d'achat, il doit s'assurer d'éliminer toutes les possibilités qui auraient pour effet d'empêcher la transaction de se réaliser. Il devra faire preuve de tact en faisant comprendre à l'acheteur que le processus d'inspection est une précaution prise dans le seul but de déceler; des problèmes de structure, des problèmes dans les systèmes de mécaniques, d'électricité, de chauffage ou de ventilation ainsi que le respect des normes du bâtiment. Cette étape est nécessaire pour assurer l'acheteur de la qualité du bien qu'il est en voie d'acquérir, ce n'est pas une raison pour aborder une deuxième ronde de négociation.


La réalisation en douce de la phase 3 dépend du travail que l'agent aura fait dans la phase 2. On devrait alerter l'acheteur que la majorité des problèmes légaux lors des transactions immobilières surviennent dans la phase 3 du cycle d'achat et qu'en tant qu'agent vous vous devez d'exceller dans la réalisation de cette phase tout en gérant les attentes de votre client.

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://blog.info-immobilier-rive-nord.com/>



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 Tous les textes sont en PDF et vous avez la permission de les télécharger et c'est gratuit. 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**

1. Vous cliquez sur le logo InfoMaison pour plus d'une centaine (100) de documents dans la section InfoMaison
2. Vous cliquez sur le logo du p'tit matin pour plus d'une centaine (100) documents dans la section du p'tit matin
3. Vous cliquez sur le nom de la ville de votre choix (une des 8 principales villes) pour retrouver les documents spécifiques à cette ville.

Vous pouvez consulter le document [L'IMMOBILIER SUR LA RIVE-NORD](#), pour savoir tout ce que peut, vous apporter info-immobilier-rive-nord

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur la petite maison rouge au centre ou nous suivre sur les medias sociaux ci-dessous.



**LE CENTRE DE L'INFORMATION
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DE LA RIVE-NORD**