

Il est primordial de choisir judicieusement le courtier qui s'occupera de ce qui est vraisemblablement le plus important investissement financier de votre vie.

1. Qu'est-ce qui vous distingue des autres?

Pourquoi devrais-je inscrire ma propriété avec vous?

Le marché immobilier est plus difficile qu'il ne l'était il y a une décennie. Quels programmes de mise en marché le courtier a-t-il aménagés pour s'assurer que votre maison se distingue avantageusement d'autres maisons semblables? Qu'est-ce que cet agent vous offre, à la différence des autres, afin de vous aider à vendre votre maison le plus rapidement possible, avec le minimum de tracas et le maximum d'argent?

2. Comment les antécédents et la réputation de votre firme sont-ils perçus dans le marché?

Où que votre regard se porte, il semble que les courtiers se targuent d'être à l'avant du peloton dans toutes leurs démarches, y compris dans le nombre de maisons qu'ils ont vendues. Comme la plupart des propriétaires, vous êtes probablement devenu sourd à toute cette information. « Après tout, pensez-vous, à quoi me sert-il de savoir si un courtier a vendu plus de maisons qu'un autre. La seule chose qui m'importe est de savoir si ma maison sera vendue au meilleur prix. »

Or c'est justement parce que vous voulez voir votre maison vendue rapidement et au meilleur prix que vous devriez demander aux courtiers que vous interviewiez le nombre de maisons qu'ils ont vendues. Vous conviendrez que, dans le domaine immobilier, le succès se traduit par la vente de propriétés. Si un courtier vend plusieurs maisons et qu'un autre en vend peu, posez-vous la question : « Qu'est-ce qui différencie ces deux courtiers? »

3. Qu'envisagez-vous comme stratégie de mise en marché pour ma maison?

Si vous le comparez aux autres représentants, combien le courtier investit-il dans la publicité des propriétés inscrites? Dans quels médias achète-t-il sa publicité (journaux, Internet, visites virtuelles, lignes d'information, etc.)? Le courtier est-il en mesure de pouvoir comparer l'efficacité des divers médias?

4. Quelles propriétés votre entreprise a-t-elle vendues dans mon secteur?

Les courtiers devraient vous fournir une liste exhaustive de leurs ventes et de ventes comparables dans votre secteur.

5. Est-ce vous qui exercez le contrôle de votre publicité où est-ce votre maison de courtage?

Si la publicité échappe au contrôle du courtier (si le courtier n'a pas le monopole de sa propre publicité), il s'ensuit que votre propriété sera en compétition avec non seulement les autres inscriptions de ce courtier, mais également celles de tous les autres courtiers de la maison de courtage.

6. En moyenne, lors d'une vente, quel est l'écart entre le prix exigé et le prix obtenu?

Ces renseignements sont disponibles à la Chambre Immobilière de votre région. La performance de ce courtier est-elle plus élevée ou plus basse que la moyenne de la Chambre? Le résultat servira de baromètre pour prédire l'ordre de grandeur du prix que vous obtiendrez pour l'achat de votre propriété.

7. En moyenne, quel est le délai pour effectuer la vente d'une de vos inscriptions?

Cette information est également disponible à la Chambre Immobilière. Le courtier vend-t-il plus rapidement ou plus lentement que la moyenne des membres de la Chambre? La réponse à cette question vous indiquera le temps requis pour vendre votre maison.

8. À combien s'élève le nombre d'acheteurs sur votre liste?

De toute évidence, plus le nombre d'acheteurs avec lesquels votre courtier est en relations est élevé, meilleures sont vos chances de voir votre maison se vendre rapidement. En plus, le nombre élevé d'acheteurs a un effet sur le prix, car le courtier peut organiser un climat d'enchère où plusieurs acheteurs font simultanément une offre d'achat sur votre maison. Demandez au courtier de décrire sa procédure pour attirer les acheteurs.

9. Pouvez-vous me fournir une liste de clients à contacter?

Demandez de voir cette liste et faites une vérification au hasard de certaines de ces personnes.

10. Est-ce que vous avez une garantie de performance?

La plupart des courtiers immobiliers désirent un contrat à long terme afin de récupérer leur investissement de temps et d'argent en vendant votre maison. Cette procédure est normale, mais est-ce que le courtier vous offre une garantie? Est-ce que son plan de mise en marché est écrit? Qu'arrive-t-il si le plan n'est pas exécuté tel que promis? Demandez à votre courtier une copie de ce plan.

Faites une évaluation appliquée et objective des réponses de chaque courtier aux dix questions. Quel courtier est en mesure d'accomplir le meilleur travail pour vous? Ces questions vous aideront à prendre une décision.

Ce rapport est une courtoisie de l'Équipe Bardagi.
Pour plus d'informations n'hésitez pas à nous contacter.

