

Vendre votre propriété est l'une des plus importantes transactions de votre vie.

Afin de maximiser le prix de vente, garder le contrôle en tout temps et réduire le niveau de stress lié à cette procédure, cette liste d'erreurs vous permettra de réaliser une vente rapide et agréable.

1. Prix demandé trop haut ou trop bas

Établir le prix demandé ne doit pas être fait à la légère. Une fois le prix établi, les acheteurs sauront le maximum qu'ils devront déboursier pour votre maison. Un prix trop élevé est aussi dommageable qu'un prix trop bas. Vous devez savoir que l'acheteur moyen visite de 15 à 20 maisons avant de prendre sa décision.

Si votre maison ne se compare pas favorablement avec les autres dans la même gamme de prix, vous ne serez pas pris au sérieux par les acheteurs éventuels ou par les courtiers immobiliers. Résultat : votre maison restera sur le marché pour une très longue période et sachant cela, les nouveaux acheteurs penseront qu'il y a quelque chose d'anormal dans votre propriété.

2. Ne pas faire ses devoirs (De fait, le courtier immobilier devrait fournir cela)

Prenez connaissance des dernières ventes de maisons similaires à la vôtre dans le quartier et connaissez le prix demandé par vos compétiteurs. C'est certainement de cette façon que les acheteurs évalueront votre maison.

3. Mal préparer votre maison pour les visites

Chaque année, les compagnies nord-américaines dépensent des milliards en présentations de produits et design d'emballages. L'apparence est primordiale, il serait stupide d'ignorer ce fait. Vous ne pouvez pas déplacer votre maison et vous pouvez difficilement en changer les divisions, par contre vous pouvez facilement améliorer son apparence :

- Nettoyer comme jamais
- Ramasser, redresser, ranger et réparer tout.

Ces détails peuvent vous paraître insignifiants, mais ils créeront une première impression très favorable aux acheteurs, leur permettant ainsi de se visualiser vivant eux-mêmes chez-vous. La décision d'acheter une maison tient plus de l'émotion que de la logique. Par conséquent, laissez l'acheteur visiter à sa guise de manière à générer un sentiment de confort.

4. Choisir le courtier pour les mauvaises raisons

Il est primordial d'avoir confiance en le courtier immobilier qui vous représentera, de croire en sa compétence et en son expérience. Vous voulez un courtier qui peut facilement vous expliquer tout le processus de la mise en marché, qui connaît très bien le marché dans votre secteur, qui détient une banque d'acheteurs éventuels et qui peut vous donner de précieux conseils pour augmenter vos chances de vendre. Ne choisissez surtout pas un courtier en fonction de l'évaluation la plus élevée qui est faite de votre maison. Choisissez plutôt le courtier qui fait une évaluation juste et qui vous offre des garanties de performance, comme une garantie de vente en 120 jours.

5. Mal diffuser aux acheteurs éventuels l'information sur votre maison

Une des plus importantes raisons de confier la vente de votre maison à un courtier immobilier, c'est de profiter de son expertise en publicité et de ses outils de marketing spécialisés :

- Permettre au courtier immobilier d'installer une enseigne à vendre
- Ne pas limiter le temps de visite des acheteurs.
- voir une ligne d'information téléphonique automatisée 24 heures par jour.
- Annoncer votre propriété dans les journaux locaux
- Inscrire votre propriété sur l'Internet, idéalement un site web personnalisé.
- Négliger ces tâches ne peut qu'influencer votre prix de vente à la baisse.

6. Exercer une pression indue sur les acheteurs durant les visites

Personne n'apprécie la vente sous pression. Dans cette situation, les acheteurs pourraient se demander pourquoi vous êtes si anxieux de vendre.

Si vous suivez les acheteurs pas à pas en indiquant le moindre détail qui peut vous sembler important, tel un nouveau chauffe-eau, un grand garde-manger, vous empêchez l'acheteur d'être à l'aise. Laissez plutôt votre maison parler par elle-même.

7. Cacher certains défauts de votre maison

En tant que propriétaire-vendeur, assurez-vous de tout dévoiler. Le vendeur averti prendra les devants et informera l'acheteur de tout défaut connu pouvant diminuer la valeur de la propriété. L'acheteur peut ainsi rédiger sa promesse d'achat en toute confiance et ajuster son budget en conséquence. Ceci permettra de réaliser la condition d'inspection de l'immeuble avec beaucoup plus de facilité.

8. Ne pas connaître votre acheteur

Durant la négociation, votre objectif est d'en contrôler le rythme, et si possible, en déterminer l'échéance. Vous devez connaître la motivation de l'acheteur :

- Doit-il déménager rapidement?
- Est-ce qu'il a les moyens financiers de conclure la vente?

Connaissant ces facteurs, vous aurez l'avantage dans la négociation car vous saurez jusqu'à quel point vous pouvez insister pour obtenir ce que vous voulez.

9. Ne pas connaître ses limites financières pour l'achat de la prochaine maison

80% des gens vendent leur maison dans le but d'en acheter une autre répondant mieux à leurs besoins. Lors de la mise en marché de votre propriété, il est important d'établir vos nouveaux besoins avec votre courtier immobilier. Vous pourrez ainsi débiter vos recherches. Parallèlement, vous pourrez clairement régler votre financement avec un courtier hypothécaire et réserver votre taux d'intérêt pour les prochains mois. Ce processus facilitera les négociations lors de la vente et de l'achat des propriétés.

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



RE/MAX du Cartier GB
514 271-9895 | Bardagi.com



facebook.com/equipebardagi



twitter.com/equipebardagi



youtube.com/equipebardagi