

Vous voulez vendre?

9 erreurs à éviter lors de la vente de votre maison

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

Afin de réaliser une vente rapide, au meilleur prix et de réduire le niveau de stress lié à la vente de votre maison, nous vous suggérons d'éviter les erreurs suivantes :

1. Choisir votre courtier pour les mauvaises raisons

Il est primordial de faire confiance au courtier immobilier qui vous représente, 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, 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 les meilleurs outils de performance.

2. Prix demandé trop haut ou trop bas

Établir le prix demandé ne doit pas être fait à la légère. 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 aux autres dans la même gamme de prix, vous ne serez pas pris au sérieux par les acheteurs éventuels. Résultat : votre maison restera sur le marché plus longtemps et les acheteurs penseront à tort qu'il y a quelque chose d'anormal dans votre maison.

3. Choisir le courtier immobilier qui avance le plus haut prix

Le plus vieux truc du métier est de laisser miroiter un prix de vente alléchant, signer le contrat et réduire le prix ensuite. Prenez connaissance des dernières ventes de maisons similaires à la vôtre dans le quartier et sachez le prix demandé par vos compétiteurs. Ce n'est pas vous ou votre courtier qui allez acheter la maison, mais bien un acheteur potentiel. Le prix de vente sera déterminé par le marché seulement.

4. Mal préparer votre maison pour les visites

Le propriétaire vendeur contrôle la qualité du produit et l'agent immobilier inscripteur contrôle la qualité de la mise en marché. Chaque année, les compagnies nord-américaines dépensent des milliards en présentations de produits et design d'emballages. L'apparence est primordiale. 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. Corriger les petits détails peut paraître insignifiant, mais cela crée une première impression très favorable pour les acheteurs qui se visualisent vivants 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 et de manière à générer un sentiment de confort.

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. Assurez-vous que votre courtier immobilier soit disponible et annonce dans les journaux ayant le plus grand impact publicitaire.

- Permettre au courtier immobilier d'installer une enseigne à vendre.
- Ne pas limiter le temps de visite des acheteurs.
- Avoir une ligne d'information téléphonique automatisée 24 heures par jour.
- Annoncer votre propriété dans les journaux locaux.
- Inscrire votre propriété sur Internet, idéalement un site « web » personnalisé.

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

Personne n'apprécie la vente sous pression, encore moins au moment d'acheter une propriété. 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, tels un nouveau chauffe-eau, un grand garde-manger, vous empêchez l'acheteur d'être à l'aise. Laissez plutôt votre maison parler d'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?
- A-t-il les moyens financiers pour 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 qui répond mieux à leurs besoins. Lors de la mise en marché de votre propriété, établissez clairement vos besoins avec votre courtier immobilier et amorcez vos recherches.

Parallèlement à votre processus de vente, il est important de savoir où vous en êtes avec votre projet d'achat. Réglez votre financement avec un courtier hypothécaire et réservez votre taux d'intérêt pour les prochains mois : cette démarche vous permettra de garder le contrôle lors des négociations.