



**27 TRUCS ET RÉPARATIONS FACILES POUR
AUGMENTER LA VALEUR ET VENDRE RAPIDEMENT
VOTRE PROPRIÉTÉ**

Votre propriété est probablement votre plus gros investissement, la vente est donc une des décisions les plus importantes que vous allez prendre dans votre vie.

Pour mieux comprendre le processus de vente d'une propriété, un guide a été préparé par l'industrie.

Grâce à ces 27 astuces vous découvrirez comment protéger et capitaliser votre investissement le plus important, réduire votre stress, être en contrôle de la situation et faire le plus grand profit possible.

1. Comprenez pourquoi vous vendez votre maison

Votre motivation à vendre est le facteur qui déterminera la manière dont vous aller aborder le processus. Elle affectera tout : le prix que vous demanderez, le temps que cela prendra, l'argent et les efforts que vous êtes prêt à investir pour préparer la vente de votre maison.

Par exemple, si votre but est une vente rapide, cela déterminera votre approche. Si vous voulez maximiser votre profit, le processus de vente pourrait être plus long nécessitant ainsi une approche différente.

2. Gardez les raisons de votre vente pour vous-même

Les raisons pour lesquelles vous vendez votre maison affecteront la manière dont vous négocierez sa vente. En gardant cela pour vous, vous ne fournissez pas d'arguments à vos acheteurs éventuels.

Par exemple, doivent-ils savoir que vous devez déménager rapidement ? Cela pourrait devenir rapidement un désavantage dans le processus de négociation. Si on vous le demande, dites simplement que vos besoins ont changés. Souvenez-vous que vos raisons de vendre ne regardent que vous.

3. Avant de fixer le prix - Faites vos devoirs

Quand vous fixez votre prix, vous faites connaître aux acheteurs le prix maximum qu'ils auront à payer pour votre propriété. En tant que vendeur, vous voudrez obtenir le plus près que possible du prix demandé.

Si vous commencez en demandant trop cher, vous courez le risque de ne pas être pris au sérieux par des acheteurs et leurs agents, mais si vous demandez un prix trop bas, vous pourriez vendre pour beaucoup moins cher que ce que vous espériez.

Fixez le prix de vente

Si vous demeurez en banlieue - si votre maison possède des caractéristiques semblables ou identiques à d'autres de votre quartier, si elle a été construite pendant la même période, regardez simplement les ventes récentes de votre voisinage pour vous donner une bonne idée de la valeur de votre maison. Si vous demeurez dans un vieux quartier - Parce que le voisinage change avec le temps, chaque maison peut être différente de façon mineure ou substantielle.

Pour cette raison, vous constaterez probablement qu'il n'y a pas beaucoup de maisons vraiment comparables à la vôtre. Dans ce cas, vous pouvez envisager les services d'un agent immobilier qui pourra vous aider dans le processus d'estimation de la valeur. Si vous décidez de vendre par vous-même - une bonne façon d'établir la valeur est de repérer les maisons qui ont été vendues dans votre voisinage durant les 6 derniers mois, y compris celles qui sont sur le marché actuellement.

C'est de cette manière que les acheteurs éventuels évalueront votre maison. Au Palais de Justice (bureau d'enregistrement), vous trouverez toute l'information sur les ventes immobilières.

4. Visitez la compétition

La meilleure façon de connaître votre compétition et de découvrir ce qui décourage les acheteurs est d'aller examiner ces points lors des visites libres. Prenez note de l'apparence intérieure et extérieure, de la taille du terrain, du secteur et d'autres particularités.

Notez, non seulement le prix demandé, mais aussi toutes les inclusions et exclusions. Souvenez-vous que, si vous voulez vendre rapidement, vous ne devez pas fixer un prix plus haut que l'ensemble de la compétition.

5. Faire une évaluation est un avantage

Parfois une bonne évaluation peut être un avantage pour la vente de votre maison.

L'obtention d'une évaluation est une bonne manière de faire savoir à des acheteurs éventuels que vous êtes sérieux.

Cependant, une évaluation vous coûtera des frais, elle est valide pour un temps limité et rien ne garanti que vous aimerez le montant suggéré.

6. Évaluation municipale – qu'est-ce que cela veut vraiment dire ?

Certaines personnes pensent que l'évaluation municipale est une manière d'évaluer une maison.

Le problème est que les évaluations sont basées sur certains critères qui ne sont pas nécessairement en relation avec la valeur de votre propriété, donc ils ne peuvent pas nécessairement refléter la vraie valeur de votre maison.

7. Considérez un agent immobilier

Selon les dernières statistiques, presque les deux tiers des gens qui ont vendu par eux-mêmes leurs maisons disent qu'ils ne le feraient pas de nouveau. Les principales raisons sont en relation avec le prix à établir, le marketing, les soucis des responsabilités légales et le manque de temps.

Si vous décidez de faire appel à un Agent immobilier, considérez-en deux ou trois. Soyez aussi prudent à propos des estimations de la valeur qui sont trop basses mais méfiez vous autant que celles qui sont trop hautes.

Tous les agents immobiliers ne sont pas les mêmes!

Un agent immobilier professionnel connaît le marché et il détient l'information sur les dernières ventes, les inscriptions actuelles, possède un plan de marketing et peut fournir des références et témoignages de clients satisfaits.

Évaluez chaque candidat soigneusement sur la base de leur expérience, leurs qualifications, leur enthousiasme et leur personnalité. Soyez sûr de choisir quelqu'un en qui vous avez confiance et qu'il fera un bon travail pour vous. Si vous voulez vendre par vous-même, vous pouvez toujours parler à un agent immobilier.

Beaucoup peuvent vous aider avec des documents écrits, des contrats, etc. Si des problèmes surgissent, vous avez quelqu'un à qui vous pouvez aisément faire appel.

8. Assurez-vous d'avoir une marge de manœuvre pour négocier

Avant de décider du prix que vous demanderez, assurez-vous d'avoir une marge de manœuvre pour négocier.

Par exemple, définissez votre prix de vente le plus bas. Vérifiez alors vos priorités à savoir, si vous voulez maximiser votre bénéfice ou garder un prix tout près de la valeur marchande pour vendre rapidement.

9. Les apparences important – Faites-les compter!

L'apparence est si importante qu'il serait imprudent de l'ignorer. L'apparence et la décoration de votre maison produiront une réaction émotionnelle plus grande que tout autre facteur. Les acheteurs potentiels réagissent à ce qu'ils voient, entendent, ressentent et sentent même si le prix demandé est très intéressant.

10. Demandez des avis honnêtes

La plus grande erreur que vous pouvez faire à ce moment est de vous fier seulement à votre propre jugement. Ne soyez pas timide de demander à d'autres personnes leur avis honnête.

Vous devez être objectif au niveau des avantages et des désavantages qu'offre votre maison. Heureusement, votre agent immobilier ne sera nullement intimidé de discuter de ce qui doit être fait pour rendre votre maison plus attrayante.

11. Nettoyez et réparez tout, même si cela semble insignifiant

Nettoyez les buissons et arbustes, débarrassez-vous du désordre, déclarez la guerre à la poussière, réparez la porte qui grince, l'interrupteur de la lumière qui ne fonctionne pas et la fente minuscule dans le miroir de la salle de bains, parce que ces petits détails pourraient faire échouer la vente et vous ne savez jamais ce qui peut décourager des acheteurs. Souvenez-vous, votre compétition n'est pas seulement les autres maisons à vendre, mais aussi les maisons neuves.

12. Permettez aux acheteurs éventuels de s'imaginer vivre dans votre propriété

La dernière chose que vous voulez que les acheteurs potentiels ressentent en visitant votre maison est qu'ils puissent s'immiscer dans votre environnement. Évitez le désordre, comme par exemple ; trop de bibelots, d'objets sur les meubles, ... Décorez dans des couleurs neutres, comme blanc ou beige et placez quelques articles soigneusement choisis pour ajouter de la chaleur et du caractère. Vous pouvez augmenter l'attrait de votre maison avec un bouquet de fleurs bien placé ou un pot-pourri dans la salle de bain. Les revues de décoration intérieure offrent de bons astuces.

13. Tuez les odeurs !

Vous pouvez ne pas vous en rendre compte, mais des odeurs étranges comme la friture, les animaux de compagnie ou la fumée peuvent rapidement décourager les acheteurs. Si des acheteurs éventuels savent que vous avez un chien, ou que vous fumez, ils commenceront à sentir toutes sortes d'odeurs et observeront des taches qui n'existent même pas. Ne laissez pas d'indices.

14. Soyez un vendeur intelligent - Révélez tout !

Un vendeur proactif notifie par écrit tous problèmes à ses acheteurs. Cela peut réduire sa responsabilité et éviter des procès légaux, par la suite.

15. Plus de prospects ... plus de résultats

Quand vous maximisez les possibilités de visibilité pour votre propriété, vous attirerez très probablement plus qu'un acheteur éventuel.

Il est beaucoup mieux d'avoir plusieurs acheteurs parce qu'ils rivaliseront l'un avec l'autre, un acheteur simple ne tentera pas de rivaliser avec vous.

16. Gardez vos émotions pour vous pendant les négociations

Oubliez ce que vous avez investi dans votre maison. Soyez détaché, c'est une façon habile de négocier en affaires. Vous aurez certainement un avantage sur ceux qui ne peuvent pas mettre leurs émotions à l'écart.

17. Connaissez les motivations de votre acheteur

Mieux vous connaissez votre acheteur, mieux vous pourrez utiliser le processus de négociation dans votre intérêt. Cela vous permet de contrôler la vitesse et la durée du processus. Règle générale, les acheteurs souhaitent acheter la meilleure propriété au meilleur prix.

Savoir ce qui les motive vous permet de négocier plus efficacement. Par exemple, votre acheteur doit déménager rapidement, armé de cette information, vous êtes dans une meilleure position pour négocier.

18. Qu'est-ce que l'acheteur peut réellement se payer ?

Aussitôt que possible, essayez de connaître le montant de l'hypothèque maximale allouée à l'acheteur. Si son offre est basse, renseignez-vous auprès de son agent immobilier à propos de sa capacité de payer.

19. Quand l'acheteur aimerait-il prendre possession ?

Généralement, le moment où les acheteurs "aimeraient" prendre possession vous aidera à connaître le temps disponible pour la négociation. Connaître leur date limite est un avantage en votre faveur.

20. Ne signez jamais l'achat de votre prochaine maison avant d'avoir vendu la vôtre

Prenez garde de ne pas conclure pour une nouvelle maison alors que vous faites encore des paiements hypothécaire sur votre maison actuelle, vous risquez d'accepter la première offre venue.

21. Déménager avant d'avoir vendu peut devenir un désavantage pour vous

Il a été prouvé qu'il est plus difficile de vendre une maison vide parce qu'elle n'est pas attirante. Les acheteurs saisissent le message que vous avez une autre maison et que vous êtes probablement très motivé à vendre. Cela pourrait vous coûter des milliers de dollars.

22. Les dates limites créent un inconvénient sérieux

N'essayez pas de vendre pour une certaine date. Cela ajoute de la pression inutile et c'est un inconvénient sérieux aux négociations. Soyez flexible sur la date d'occupation.

23. Ne soyez pas offusqué par une offre trop basse

Inévitablement, l'offre risque d'être en dessous de la valeur que vous attribuez à votre propriété. Ne soyez pas offusqué, évaluez l'offre objectivement.

Assurez-vous qu'elle précise clairement le prix offert, le montant de l'acompte, les versements hypothécaires, les délais et toute autre demande. Cela peut simplement servir de point de départ à la négociation.

24. L'offre est trop basse

Vous pouvez faire une contre-proposition à une offre basse ou même à une offre qui est près du prix demandé. Cela fait savoir à l'acheteur que sa première offre n'est pas perçue comme étant sérieuse.

Négociez uniquement avec les acheteurs sérieux.

25. Assurez-vous du montant de l'hypothèque de l'acheteur

Si vous estimez qu'une offre est inadéquate, assurez-vous que l'acheteur détient une pré- autorisation pour le montant de l'hypothèque qu'exige votre prix. Demandez-lui comment il est parvenu au montant de son offre et suggérez-lui de comparer le prix de votre maison à celui d'autres vendues dans votre quartier.

26. Assurez-vous que le contrat de vente est complet

Pour éviter des problèmes, assurez-vous que toutes les conditions, les dépenses et les responsabilités sont expliquées clairement dans le contrat de vente. Il doit inclure quelques renseignements tels que la date de signature de l'acte de vente, les noms des parties impliquées, l'adresse de la propriété vendue, le prix d'achat, l'institution financière, la date maximale de l'approbation du prêt, le nom du notaire instrumentant, le type d'acte y compris n'importe quelle éventualité qui est à préciser et les biens personnels qui sont inclus (ou exclus) de la vente.

27. Résistez à changer les clauses du contrat

Par exemple, si l'acheteur veut aménager avant la signature, refusez. Dites que vous avez été avisé de ne jamais faire de pré occupation. Ce n'est pas le moment de prendre des risques de faire échouer la vente.