



# Comment Économiser Des Milliers De Dollars

---

Si vous êtes comme la plupart des acheteurs, vous avez deux principales considérations lorsque vous débutez vos recherches pour une propriété. Premièrement, vous souhaitez trouver une propriété qui répond parfaitement à vos besoins et désirs, et d'autre part, vous voulez acheter cette propriété pour le prix le plus bas possible. Lorsque vous analysez les transactions dont les acheteurs ont réussi à acquérir la propriété qu'ils voulaient pour plusieurs milliers de dollars en-dessous du prix demandé, quelques dénominateurs communs ressortent. L'expertise en négociation est importante, mais il y a trois facteurs-clés supplémentaires qui entrent en ligne de compte avant même de soumettre une promesse d'achat.

## Ces étapes vous aideront à sauver des milliers de dollars lorsque vous achetez une propriété.

### Assurez-vous de savoir ce que vous voulez.

Aussi simple que cela puisse paraître, de nombreux acheteurs n'ont pas d'idée précise en tête avant de débiter leurs recherches. En fait, lorsque vous magasinez pour un endroit pour y vivre, il y a deux propriétés qui attirent votre attention: celle qui répond à vos besoins, et celle qui répond à vos désirs. Évidemment, votre objectif est de trouver une propriété qui cumule les deux. Mais dans la réalité, cette situation ne se produit pas toujours.

Lorsque vous recherchez une propriété, vous constaterez que vous tomberez en amour avec une ou une autre propriété pour des raisons totalement différentes. Est-il préférable d'acheter la propriété qui comprend 4 chambres à coucher afin d'avoir de l'espace au cas où la famille grandirait, ou celle avec la spacieuse cuisine et salle à manger qui vous romance avec des pensées des grands brunchs familiaux de fins de semaine? Qu'est-ce qui est plus important??: une grande cour, ou la proximité de l'école de votre enfant? Trop souvent, les gens achètent une propriété pour les mauvaises raisons, et ensuite regrettent leur décision lorsque la propriété ne répond pas à leurs besoins.

## Ne magasinez pas avec des étoiles dans les yeux:

Satisfaire vos besoins en premier. Si vous êtes chanceux, vous trouverez une propriété qui fait cela et qui répond également à vos désirs. Il est important de bien comprendre la différence avant de se laisser prendre par l'excitation des recherches.

## Informez-vous auprès de votre courtier afin de savoir s'il offre un système de profil d'acheteur ou un service de "chasseur de propriétés"

Qui facilite les recherches afin de trouver la bonne propriété qui correspond à vos besoins. Ce type de programme fait en sorte que TOUTES les propriétés disponibles sur le marché qui CORRESPONDENT À VOS BESOINS vous soient envoyées chaque jour, avant même qu'elles ne soient disponibles sur les sites publics. Vous recevrez des fiches descriptives détaillées avec photos sur une base régulière. Un programme comme celui-ci vous aidera, à trouver la propriété de vos rêves plus facilement et plus rapidement.

## Afin de vous aider à développer votre stratégie d'achat d'une propriété, utilisez ce formulaire:

Qu'ai-je absolument BESOIN dans ma prochaine propriété:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

Qu'est-ce que j'ADORERAI AVOIR dans ma prochaine propriété:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

## Comment les vendeurs fixent leur prix de vente

Afin que vous compreniez combien offrir pour une propriété qui vous intéresse, il est important de savoir comment les vendeurs fixent le prix de leurs propriétés. Voici 4 des stratégies communes que vous reconnaîtrez lorsque vous commencerez à visiter des propriétés:

### 1. Clairement supérieur à la valeur marchande:

Chaque vendeur veut obtenir la plus grande quantité d'argent possible pour leur propriété, et les courtiers immobiliers le savent. Si plus d'un courtier est en compétition pour votre inscription, une façon facile de gagner la bataille est gonfler la valeur de votre propriété. Cela se fait beaucoup trop souvent, avec beaucoup de propriétés dont le prix est de 10% à 20% supérieur à leur valeur marchande réelle.

Ce n'est pas dans votre meilleur intérêt parce que, dans la plupart des cas, le marché ne sera pas dupe. Par conséquent, votre propriété pourrait languir sur le marché pendant des mois, vous laissant avec des inconvénients importants:

- Votre propriété est susceptible d'être étiquetée comme une maison à "trouble" par d'autres courtiers, conduisant à un prix inférieur à la juste valeur lorsqu'une offre est finalement soumise.
- Vous serez considérablement embarrassés d'avoir à maintenir votre propriété en condition optimale pour les visites...pour rien. Souvent, ces propriétés ne se vendent pas pendant la durée du mandat, vous forçant à recommencer le processus d'inscription de votre propriété une fois de plus.

## **2. Légèrement supérieur à la valeur marchande:**

Environ 3/4 des propriétés sur le marché sont de 5% à 10% hors de prix. Ces propriétés seront aussi sur le marché plus longtemps que nécessaire. Il y a habituellement deux facteurs qui entrent en jeu: soit que vous croyez de tout cœur que votre propriété vaut vraiment ce montant et ce, en dépit de ce que le marché a indiqué (après tout, il y a beaucoup d'émotions d'impliquées dans ce point), OU BIEN vous avez gardé une certaine marge de négociation. Quoi qu'il en soit, cette stratégie vous en coûtera en temps sur le marché et sur le prix que vous recevrez.

## **3. Évalué correctement à la valeur marchande**

Certains vendeurs comprennent que l'immobilier fait partie du système capitaliste de l'offre et de la demande, et établiront le prix de vente avec soin et réalisme basé sur une analyse approfondie des autres propriétés sur le marché. Ces propriétés inscrites à des prix compétitifs se vendent en général dans un délai raisonnable et très près du prix demandé.

## **4. Un prix inférieur à la juste valeur marchande**

Certains vendeurs sont motivés par une vente rapide. Ces propriétés attirent des offres multiples et se vendent rapidement - généralement en quelques jours - au prix ou au-dessus du prix demandé. Assurez-vous que le courtier qui suggère cette méthode le fasse dans votre intérêt.