



**QUAND LES ENFANTS SONT PARTIS:  
COMMENT VENDRE CETTE PLACE QUE VOUS  
APPELEZ « CHEZ-MOI »**

---

**"Vous n'avez pas besoin de voir surgir des obligations financières non budgétisées juste avant que vous preniez possession de votre nouvelle maison."**

Êtes-vous un parent esseulé qui a besoin d'un « chez-soi » pour l'avenir? Est-ce le temps de vivre avec des moyens plus réduits ou d'emménager dans une autre maison plus adaptée à vos magnifiques années de retraite?

Comme des milliers d'autres vendeurs de maison, vous découvrirez probablement qu'après des années de va-et-vient continu des enfants, de jouets par terre, de la musique qui flotte partout, soudain, tout ce que vous pouvez entendre est le bourdonnement discret du réfrigérateur. Vos chambres sont pleines de photos et de souvenirs de ce temps merveilleux de votre vie. Mais, d'autre part, il y a de nombreuses chambres vides qui ramassent de la poussière maintenant que vos enfants ont quitté la maison. Les années plus libres qui sont à venir sont des années intéressantes qui vous réjouiront et il est également temps pour vous que vous continuiez!

Si vous vous trouvez dans cette situation, vous êtes en grande et bonne compagnie. Et cela signifie qu'il y a de merveilleuses occasions pour vous de créer ce nouveau chapitre dans votre vie... si vous savez tirer le plus grand profit du capital que vous avez investi dans votre maison actuelle.

Pour vous aider à comprendre les enjeux d'un tel déménagement, et la manière d'éviter les erreurs les plus communes et les plus coûteuses que font la plupart des parents esseulés, nous avons préparé ce rapport spécial pour vous aider à déterminer et à planifier le prochain acte.

# Comment vendre la maison que vous appelez « chez-moi »

Vendre votre maison est une des plus importantes étapes de votre vie. Ce système à 9 étapes vous donne les outils nécessaires pour maximiser vos profits, garder le contrôle et réduire le stress qui accompagne le processus de vente de maison :

## 1- Sachez pourquoi vous vendez et ne le dites à personne.

Les motifs de votre décision peuvent affecter tout, depuis l'établissement du prix jusqu'à la décision en matière de temps et d'argent à investir pour que la maison soit prête à la vente. Ce qui est plus important pour vous c'est soit l'argent que la vente vous rapportera, soit la période de temps pendant laquelle votre propriété restera sur le marché, soit les deux. Les objectifs différents dicteront des stratégies différentes. Cependant, ne révélez votre motivation à quiconque pour ne pas qu'elle soit utilisée à votre encontre à la table de négociation. Si l'on vous demande la raison, répondez simplement que vos besoins ont changé en matière de logement.

## 2- Faites une recherche avant d'établir un prix.

Décider du prix d'offre ne doit pas être effectué à la légère. Le prix que vous établissez est le prix maximum absolu que les acheteurs devront payer pour votre maison. Mais un prix très élevé est aussi dangereux qu'un prix trop bas. Rappelez-vous que l'acheteur moyen qui est en train de considérer votre maison a déjà vu 15 à 20 maisons. Cela signifie qu'il a une base de comparaison, et si votre maison ne tient pas la comparaison avec les autres maisons par rapport au prix que vous avez établi, vous ne serez pas pris au sérieux par les clients potentiels ou les agents immobiliers. Pour cette raison, votre maison restera probablement sur le marché pour un long temps et en remarquant cela, les nouveaux acheteurs penseront qu'il y a quelque chose qui ne va pas.

### **3- Cherchez à savoir à combien se vendent les autres maisons.**

(En fait, c'est votre agent qui devrait le faire pour vous). Cherchez à savoir le prix auquel se sont vendues les maisons comparables de votre quartier ou des quartiers similaires au cours des 6 à 12 derniers mois ainsi que le prix demandé pour les maisons qui sont mises en vente actuellement. C'est certainement de cette manière que les acheteurs potentiels évalueront votre maison.

### **4- Trouvez un bon agent immobilier pour représenter vos besoins.**

Environ 75 % des propriétaires de maison réclament qu'ils n'utiliseront plus le même courtier immobilier qui a vendu leur dernière maison. Le mécontentement s'explique par la mauvaise communication qui a entraîné une rétroaction insuffisante, un prix plus bas et des relations tendues.

### **5- Maximisez le potentiel de vente de votre maison.**

Chaque année, les entreprises nord-américaines dépensent des milliards de dollars sur la conception de produit et d'emballage. L'apparence est très importante et il serait imprudent d'ignorer cet élément lorsque vous vendez votre maison. Il est possible que vous ne puissiez pas changer l'emplacement de votre maison ou son plan d'étage, mais vous pouvez faire beaucoup pour améliorer son apparence. L'aspect général de votre maison produit une réaction émotionnelle plus grande que n'importe quel autre facteur. Avant une présentation, nettoyez comme vous ne l'avez jamais fait. Ramassez, arrangez, organisez, nettoyez, frottez et essuyez. Arrangez toutes les choses aussi insignifiantes qu'elles semblent être. Présentez votre maison pour obtenir une réaction « super » de l'acheteur potentiel. Permettez-lui de s'imaginer vivre dans votre maison. La décision d'acheter une maison est basée sur l'émotion et non sur la logique. L'acheteur potentiel veut essayer votre maison comme il essaierait des vêtements neufs. Si vous le suivez partout en lui faisant remarquer les améliorations ou si la décoration de votre maison est tellement différente qu'il lui est difficile de l'enlever de son esprit, vous rendez les choses difficiles pour qu'il soit suffisamment à l'aise pour s'imaginer propriétaire de la maison.

## **6. Simplifiez les choses pour votre client potentiel qui veut obtenir une information concernant votre maison.**

Vous serez probablement surpris de savoir que certains outils de marketing que la plupart des agents utilisent pour vendre des maisons (par ex. la visite libre habituelle) ne sont pas en réalité très efficaces. En fait, seulement 1 % des maisons sont vendues à une visite libre. De plus, les clients éventuels qui vous téléphonent pour se renseigner sur votre maison valorisent leur temps autant que vous valorisez le vôtre. La seule chose à laquelle ils n'aimeraient pas être soumis, c'est les chassés-croisés téléphoniques avec un agent, ou un baratin publicitaire non souhaité. Assurez-vous que les annonces passées par votre agent sont jointes à une info-ligne de 24 heures pré-enregistrée avec un numéro identificateur particulier pour votre maison pour donner aux acheteurs un accès à une information détaillée sur votre propriété 24 h sur 24, 7 jours sur 7 sans qu'ils aient besoin de parler avec quelqu'un. Il est prouvé que 3 fois plus de clients utilisent ce système pour se renseigner sur une maison. Rappelez-vous, plus il y a d'acheteurs qui se font la concurrence pour votre maison, plus vous serez aux commandes en raison de l'atmosphère de ventes aux enchères ainsi créée.

## **7. Connaissez votre acheteur.**

Dans le processus de négociation, votre objectif est de contrôler le rythme et de fixer la durée. Quelle est la motivation de votre acheteur? A-t-il besoin de faire avancer les choses rapidement? A-t-il suffisamment d'argent pour vous payer le prix que vous demandez? Connaître ces informations vous donnera l'avantage au cours du processus de négociation parce que vous savez jusqu'à quel point vous pouvez aller pour obtenir ce que vous voulez.

## **8. Assurez-vous que le contrat est conclu.**

En tant que vendeur, assurez-vous de tout révéler. Les vendeurs intelligents vont au-delà de la loi de manière proactive pour révéler à leurs acheteurs les défauts connus par écrit. Si l'acheteur est au courant d'un problème, il n'engagera pas une action en justice plus tard. Assurez-vous que les conditions, les coûts et les responsabilités sont expliqués clairement dans le contrat de vente et résistez à la tentation de diverger du contrat. Par exemple, si l'acheteur demande une date d'emménagement avant la date de clôture, refusez tout simplement. Ce n'est pas le moment de prendre des risques de faire échouer l'entente.

## **9. Ne déménagez pas avant d'avoir vendu.**

Les études ont montré qu'il est plus difficile de vendre une maison vide parce qu'elle donne l'impression d'être abandonnée, oubliée et simplement non attirante. Cela pourrait vous coûter des milliers de dollars. Si vous déménagez, vous êtes en train de dire aux acheteurs que vous avez une nouvelle maison et que vous êtes probablement très motivée à vendre rapidement. Dans ce cas, ce seront les acheteurs qui auront l'avantage à la table de négociation.