



ERREURS COÛTEUSES À ÉVITER

Le marché de l'immobilier a changé...

Il n'y a pas très longtemps, vous pouviez faire votre fortune très facilement dans l'immobilier. Il suffisait d'acheter une propriété, attendre quelques mois, et la revendre à profit.

Et bien, comme vous le savez probablement, les temps ont changé. Même si le marché est encore très bon en ce moment, Les acheteurs sont bien plus avisés, et un certain pourcentage des propriétés mises en vente ne se vendent jamais. Il est plus critique que jamais, d'apprendre ce que vous devez savoir pour éviter les erreurs coûteuses que font les vendeurs pour que vous puissiez vendre votre propriété rapidement et pour le maximum de profits.

Les 7 erreurs fatales commises par les gens désirant vendre leur propriété

- 1- Ne pas prendre le temps de déterminer les raisons de la vente
- 2- Ne pas préparer leur propriété en fonction du regard de l'acheteur
- 3- Fixer le prix de leur propriété incorrectement
- 4- En dire trop pour aider la vente durant les visites
- 5- S'engager avec un agent qui n'a pas de plan de marketing défini
- 6- Ne pas s'assurer de la facilité d'accès à l'information sur votre propriété pour un acheteur potentiel
- 7- Ne pas obtenir une hypothèque pré approuvé pour la prochaine propriété

Le système de 9 étapes pour vendre votre propriété et éviter les 7 erreurs fatales

Vendre votre propriété est l'une des étapes les plus importantes dans votre vie. Ce système en 9 étapes vous donnera les outils dont vous avez besoin pour maximiser vos profits, garder le contrôle, et réduire le stress qui vient avec le processus de vente

1-Sachez pourquoi vous vendez et gardez-le pour vous

Les raisons derrière votre décision de mettre votre propriété en vente affectent tout, en passant par la fixation du prix jusqu'à décider du nombre de temps et d'argent que vous allez investir pour préparer la propriété avant de l'afficher sur le marché. Qu'est-ce qui est plus important pour vous : l'argent qui vous reviendra suite à la transaction, le nombre de temps que votre propriété sera sur le marché, ou les deux? Des buts différents vont dicter des stratégies différentes.

Cependant, ne révélez pas votre motivation à quiconque, sinon ils pourront l'utiliser contre vous lors de la négociation. Lorsqu'on vous demandera la raison de la vente, dites tout simplement que vos besoins ont changé.

2-Faites vos devoirs avant de fixer un prix

Établir le prix de vente ne devrait pas être une tâche prise à la légère car une fois votre prix fixé, vous dites aux acheteurs le maximum absolu qu'ils ont à payer pour votre maison. Fixer un prix trop élevé est aussi dangereux qu'un prix trop bas. Souvenez-vous qu'au même moment qu'il considèrera votre maison, l'acheteur moyen visitera entre quinze et vingt propriétés. Ils ont donc une base de comparaison. Si votre propriété ne se compare pas favorablement avec les autres, dans l'intervalle de prix que vous avez fixé, vous ne serez pas pris au sérieux par des acheteurs potentiels ou leur agent. Votre maison restera ainsi plus longtemps sur le marché et fera croire à des nouveaux acheteurs qu'il y a quelque chose qui cloche avec votre propriété.

3-Plus de devoirs

(En fait, votre agent devrait faire cela pour vous). Trouvez les propriétés vendues durant les six derniers mois, dans votre voisinage et dans les secteurs similaires. Recherchez aussi les maisons qui sont actuellement en vente. C'est certainement de cette façon que des acheteurs potentiels vont estimer la valeur de votre propriété.

4-Trouver un bon agent immobilier qui représente vos besoins

Près du trois-quarts des propriétaires prétendent qu'ils ne feraient pas affaire avec le même agent ayant vendu leur dernière propriété. Ce mécontentement est dû en grande partie à une mauvaise communication qui résulte à peu de feedback, un prix inférieur et des relations tendues.

5-Maximiser le potentiel de vente de votre propriété

Chaque année, des compagnies dépensent des millions de dollars en produits et design d'emballages. Les apparences sont primordiales, il serait donc imprudent d'ignorer cela lors de la vente de votre propriété.

Vous ne pouvez peut-être pas changer l'emplacement de votre maison, mais vous pouvez en faire beaucoup pour changer son apparence. L'aspect et la sensation qui est projetée par votre propriété, sont les points qui apportent la plus grande réaction émotionnelle. Avant les visites, faites le ménage comme vous ne l'avez jamais fait. Ramassez, redressez, récurvez, frottez et époussetez. Replacer tout, peu importe à quel point ça peut sembler insignifiant. Présentez votre maison pour réussir à faire dire "WOW" aux acheteurs.

Permettez aux acheteurs de s'imaginer vivre dans votre propriété. La décision d'acheter une maison est basée sur l'émotion et non la logique. Les acheteurs potentiels veulent essayer votre maison comme il le ferait pour de nouveaux vêtements. Si vous les suivez pas à pas durant la visite ou que votre décor est si original qu'il en est difficile pour un acheteur de se l'enlever de l'esprit, vous ne les aidez pas à se sentir assez confortable pour s'imaginer propriétaire.

6-Facilitez l'accès à l'information de votre propriété

Vous pourriez être surpris d'apprendre que certaines stratégies de marketing qui sont utilisées par les agents, comme la visite libre traditionnelle, n'est pas vraiment efficace. En effet, moins de 1% des propriétés sont vendues grâce à une visite libre.

De plus, les acheteurs qui appellent pour de l'information, ne veulent pas perdre de temps. La dernière chose qu'ils désirent, c'est d'avoir à se prêter au jeu de chat et la souris au téléphone pour rejoindre votre agent, ou d'avoir droit à des slogans de ventes non souhaités. Assurez-vous que les publicités que votre agent publie pour votre propriété donnent accès à une ligne téléphonique pré-enregistrée disponible 24 heures avec un numéro d'identification spécifique pour votre propriété donnant aux acheteurs l'accès à de l'information sur votre propriété, 7 jours semaine, sans avoir à parler à qui que ce soit. La compagnie Cossette Marketing a fait une étude qui prouve que le nombre d'appels d'acheteurs potentiels sur une annonce, augmente d'au moins 33% grâce à ce système. Rappelez-vous, plus il y a d'acheteurs qui rivalisent pour votre propriété plus vous êtes avantagé, puisque cela crée une atmosphère d'encan qui vous met dans le siège du conducteur.

7-Connaissez votre acheteur

Dans le processus de négociation, votre objectif est de contrôler le rythme et établir la durée. Essayez de déterminer quelle est la motivation de votre acheteur. Doit-il ou doit-elle déménager rapidement? Est-ce qu'ils ont assez d'argent pour le prix que vous demandez? Vous serez très avantagé dans la négociation si vous connaissez cette information puisque vous saurez tout de suite ce que vous devrez faire pour obtenir ce que vous voulez.

8- Assurez-vous que le contrat soit complet

En tant que vendeur, assurez-vous d'avoir tout divulgué. Les vendeurs habiles vont au-dessus et plus loin que les exigences légales pour divulguer par écrit tous les défauts connus à leur acheteur. Si l'acheteur est au courant d'un problème, il ne peut pas revenir contre vous plus tard avec une poursuite.

Assurez-vous que tous les termes, coûts et responsabilités sont spécifiés dans le contrat de vente, et résistez à la tentation de changer des clauses du contrat. Par exemple, si l'acheteur demande de déménager avant la signature de l'acte de vente chez le notaire, refusez. Ce n'est pas le moment de d'accepter quoi que ce soit qui pourrait empêcher la vente.

9-Ne déménagez pas avant d'avoir vendu

Des études ont démontré qu'il est plus difficile de vendre une maison qui est inoccupée. Elle semble abandonnée, oubliée, simplement pas attrayante. Cette situation pourrait même vous coûter de l'argent. Si vous déménagez avant la mise en marché, vous démontrez à vos acheteurs que vous avez une nouvelle maison et êtes motivé à vendre rapidement, ce qui pourrait évidemment leur donner avantage lors de la négociation