OBTENEZ LE PRIX QUE VOUS VOULEZ LORS DE LA VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ!

Lorsque vous décidez de vendre votre propriété, fixer le prix demandé sera l'une des décisions les plus importantes que vous ferez. Les acheteurs remarqueront souvent le prix avant quoi que se soit d'autre. Plusieurs propriétés sont mises de côtés avant même d'avoir la chance d'obtenir une visite. La raison est simple: le prix excède le budget des acheteurs potentiels, ce qui ne les incite pas à vouloir aller visiter la propriété en vente.

Le prix demandé est souvent " la première impression" sur les acheteurs potentiels. Si vous voulez obtenir le montant le plus élevé possible pour votre propriété, il est impératif de faire une bonne première impression.

Ce n'est pas aussi facile qu'il le semble, et il est important de ne pas prendre à la légère le moment où vous fixerez le prix pour votre propriété. Demander un prix trop élevé peut s'avérer aussi coûteux que de la mettre en vente à un prix trop bas. S'informer sur le prix auquel se sont vendues les propriétés de votre secteur, n'est qu'une simple partie du processus de mise en vente. Seule, cette étape ne suffit pas pour cette prise de décision

Fixer le prix demandé commence avec la bonne information.

Avant de pouvoir connaître la valeur de votre propriété, effectuez des recherches en gardant ceci en tête:

S'informer sur le prix auquel se sont vendues les propriétés de votre secteur, n'est qu'une simple partie du processus de mise en vente. Seule, cette étape ne suffit pas pour cette prise de décision.

Un coup d'œil rapide des propriétés qui se sont récemment vendues dans votre secteur est un bon point de départ. Par contre, il ne faut pas se baser seulement sur ce facteur pour déterminer le prix de votre propriété. Il est important de bien comprendre comment les acheteurs recherchent une propriété. Repensez à votre état d'esprit lorsque vous avez vous-mêmes fait des recherches pour arriver à trouver la propriété que vous voulez maintenant vendre.

Vous n'avez probablement pas restreint vos recherches à un seul quartier, mais plutôt à différents quartiers et villes afin de trouver une propriété qui répondrait à vos désirs et vos besoins. Les acheteurs potentiels qui visiteront votre demeure effectueront leurs recherches de façon similaire.

Ce qui veut dire qu'ils feront la comparaison de votre propriété à des constructions neuves, des propriétés de 10 à 20 ans, des résidences centenaires, etc. Ils prendront aussi en considération l'emplacement de toutes ces propriétés. Le quartier peut être un facteur important lorsque la recherche est effectuée. Chaque propriété aura une allure et une ambiance différente. Ces facteurs sont aussi de grandes importances pour un acheteur. Voyez-vous, lorsque vous décidez de vendre votre propriété, vous ne serez pas seulement en compétition avec les propriétés de votre secteur, mais aussi avec celles de différents quartiers qui possèdent les mêmes caractéristiques que la vôtre. Ex: le nombre de chambres, nombre de salles de bains, la dimension des pièces etc

Comment le prix demandé affecte le prix de vente

Il y a 4 stratégies que la plupart des vendeurs utilisent pour fixer le prix demandé pour leur propriété. Il ne faut pas croire que de demandé un prix plus élevé vous permettra d'obtenir un prix de vente plus élevé aussi. En fait, cette équation fonctionne souvent à l'inverse si vous ne portez pas attention à ce que le marché vous dit. Ne l'oubliez pas lorsque vous fixerez le prix de votre propriété.

1- Clairement hors de prix

Tous les vendeurs veulent réaliser le plus grand profit possible lors de la mise en vente de leur propriété et les courtiers immobiliers le savent. Si plus d'un courtier désire obtenir le mandat de mettre en vente votre propriété, une manière facile pour ces derniers de gagner cette compétition est de surévaluer votre résidence. Ceci arrive trop souvent, car plusieurs propriétés proposent un prix de vente de 10 à 20 % au-dessus de la vraie valeur du marché. Cette stratégie ne vous sera d'aucun intérêt puisque dans la plupart des cas, vous n'obtiendrez aucun bon résultat. Votre propriété restera sur le marché durant des mois, vous laissant avec d'importants inconvénients.

- Votre propriété pourrait se voir identifier comme mauvais achat par différents courtiers immobiliers, ce qui vous mènera à un prix plus bas que celui qui aurait été juste selon le marché quand une offre sera finalement présentée.

- Vous avez été grandement incommodés en ayant à toujours avoir à mettre votre propriété dans un état impeccable et ce pour rien. Ces propriétés tombent souvent dans la catégorie des contrats expirés vous forçant à recommencer le processus de nouveau.

2-Avoir un prix un peu trop élevé

Environ le 3/4 des propriétés sur le marché affichent un prix de 5-10% au-dessus de leur valeur réelle. Ces propriétés resteront aussi sur le marché plus longtemps que vous ne le voudriez. Il y a habituellement deux facteurs qui entrent en jeu: Soit vous avez la certitude au fond de vous-même que votre propriété vaut le prix que vous avez fixé en dépit de ce que le marché indique. Soit vous vous laissez de l'espace pour négocier. Peu importe le facteur cette stratégie vous nuira tant sur la période de temps que votre propriété restera sur le marché que sur le prix auquel vous finirez par obtenir lors de la vente.

3-Fixer un prix en fonction des valeurs sur le marché actuel.

Quelques vendeurs comprennent que le milieu de l'immobilier fait partie du système capitaliste de l'offre et de la demande et fixeront un prix réaliste pour leur propriété basé sur une analyse complète du marché au moment de la mise en vente. Ces propriétés proposent un prix compétitif se vendent habituellement dans une excellente période de temps et ce à un prix qui reste généralement très près de celui demandé.

4- Fixer un prix plus bas que la valeur réelle sur le marché.

Certains vendeurs sont motivés par une vente rapide. Ces propriétés vont attirer plusieurs offres et se vendront rapidement, habituellement en quelques jours. Certaines de ces propriétés se vendront même à un prix plus élevé que le prix demandé. Mais soyez prudent et assurez-vous que le courtier immobilier qui propose cette méthode, le fait avec vos intérêts comme principale motivation.