

# Vous voulez vendre?

## Quelques erreurs à éviter lors de la vente de votre maison

La vente d'une propriété peut présenter quelques pièges faciles à éviter lorsque vous les connaissez... Voici quelques petits conseils pour vous aider dans cette importante transaction.

La fixation du prix demandé est la base de votre mise en marché; si vous optez pour un prix trop élevé, les acheteurs passeront à la prochaine propriété offrant plus pour le même prix, et après quelque temps vous n'aurez plus de visites... Un acheteur peut visiter de 15 à 20 propriétés dans le processus d'achat et il comparera votre propriété avec d'autres; un prix trop élevé démontrera un manque de sérieux de votre part et un prix trop bas pourrait vous faire laisser de l'argent sur la table.

Lors de l'évaluation de la valeur marchande de votre propriété, un courtier comparera de façon objective les ventes récentes de votre secteur à votre maison. Si vous hésitez quant au prix, car les évaluations varient d'un courtier à l'autre, optez pour l'opinion d'un évaluateur agréé; totalement neutre, ce dernier fera le travail d'évaluation d'un courtier immobilier, mais sans avoir l'objectif de signer avec vous un contrat de courtage. Certains courtiers accepteront même de déduire le coût de l'évaluateur agréé de la rétribution une fois la propriété vendue!

Le choix du courtier est aussi important, et vous ne devez pas nécessairement opter pour celui proposant un prix de vente plus élevé. Chaque courtier a une offre différente; demandez à lire son plan de mise en marché afin de connaître la publicité et les outils promotionnels qu'il a prévu pour votre propriété; annoncera-t-il cette dernière régulièrement dans les journaux, sera-t-elle affichée sur les sites internet les plus visités, est-ce que son site web présentera votre propriété sous son meilleur jour, quelle sera la qualité des photos affichées, prévoit-il des visites libres? La visibilité que le courtier procurera à votre propriété peut avoir incidence sur la rapidité de la vente ainsi que sur le prix obtenu. Lors de l'évaluation de la valeur marchande, le plus vieux truc du monde pour signer un contrat avec vous est de vous faire miroiter un prix trop élevé, et tenter de modifier à la baisse après quelques semaines sur le marché. Il est donc tout à votre avantage d'inscrire votre propriété au meilleur prix possible pour vous assurer d'être vu par vos acheteurs potentiels dès la mise en vente.

Votre courtier vous demandera de remplir la Déclaration du vendeur, document maintenant obligatoire avec l'OACIQ. Ce document vous permet de mettre l'acheteur en confiance en déclarant toutes réparations effectuées dans la propriété, mais aussi les petits problèmes que vous va peut-être rencontrer. Cette façon de faire vous protégera dans les négociations futures et permettra à l'acheteur d'aller de l'avant en connaissance de cause.

Lors de la mise en marché, assurez-vous de relire attentivement la fiche technique de votre propriété que le courtier a composée. Soulignez les erreurs, le cas échéant, et assurez-vous que les textes sont complets et attrayants pour l'acheteur. Il est dans votre droit d'avoir une fiche technique complète avec plusieurs photos... Profitez-en!

Lors de visites à votre domicile, assurez-vous d'offrir un environnement agréable à vos visiteurs; désencombrez, nettoyez et ne suivez pas l'acheteur! Permettez à l'acheteur de s'imprégner confortablement des lieux, d'en voir le potentiel et de laisser aller son imagination!