

10 CONSEILS

POUR VENDRE SON
CONDO **RAPIDEMENT**
ET AU **MEILLEUR PRIX**

TABLE DES MATIERES

1	TRAVAILLER AVEC UN COURTIER IMMOBILIER
2	AVOIR LES DOCUMENTS À PORTER DE MAIN
3	ÉTABLIR LE JUSTE PRIX
4	LA PRÉPARATION DU CONDO
5	LA MISE EN MARCHÉ
6	ÊTRE HONNÊTE
7	LA VISITE LIBRE
8	NE PAS FAIRE DE PRESSION SUR LES POTENTIELS ACHETEURS
9	LA NÉGOCIATION
10	ANTICIPER SON PROCHAIN « MOVE »

1

TRAVAILLER AVEC UN COURTIER IMMOBILIER

Ce premier conseil peut vous sembler très banal mais comme dans toute transaction, le choix d'un professionnel qualifié est un facteur déterminant de réussite.

Une transaction immobilière comprend plusieurs étapes complexes :

ÉVALUATION
NÉGOCIATION
QUALIFICATION DES ACHETEURS
INSPECTION
FINALISATION DE LA DOCUMENTATION LÉGALE
ETC.

Le courtier immobilier est un professionnel formé selon un programme certifié. Il saura vous accompagner avec rigueur dans chacune de ces étapes en tenant compte de vos attentes et de vos sentiments tout au long du processus transactionnel.

La compétence de votre courtier, son vaste réseau de contacts, son expertise ainsi que sa maîtrise des différents aspects de l'évaluation et de la négociation immobilière font de lui le meilleur partenaire pour la vente de votre propriété.

C'est également la collaboration avec un courtier immobilier qui vous fera bénéficier du service d'inscription MLS (Centris). C'est en effet par l'entremise de ce service que votre condo obtiendra davantage de visibilité auprès des acheteurs potentiels et de leurs courtiers respectifs.

Nous savons tous que le processus de vente peut être laborieux ;

- stratégie marketing
 - visites de propriété
 - qualification des acheteurs
 - négociations
 - signature de contrat
- etc.

C'est pour cela que faire affaire avec un courtier immobilier vous permettra ainsi de vous libérer de ces nombreuses heures de travail afin de vous faire sauver du temps, vous faire éviter des erreurs, tout en maximisant votre retour sur investissement.

AVOIR LES DOCUMENTS À PORTER DE MAIN

Pour que le processus transactionnel se déroule de manière efficace, vous serez appelé à divulguer plusieurs documents aux acheteurs potentiels, notamment;

- LES ÉTATS FINANCIERS DE VOTRE SYNDICAT DE COPROPRIÉTÉ QUI PERMETTENT D'AVOIR UNE VUE GLOBALE DE LA SITUATION FINANCIÈRE DU BÂTIMENT.
- LES RELEVÉS DE TAXES (MUNICIPALES ET SCOLAIRES) ET LES AUTRES FRAIS AFFÉRENTS AU CONDO (FRAIS D'ÉLECTRICITÉ, FRAIS DE CONDOS, ETC.)
- LES EXTRAITS DES PROCÈS-VERBAUX ANNUELS DES COPROPRIÉTAIRES.
- UN CERTIFICAT DE LOCALISATION VALIDE QUI DATE DE MOINS DE 10 ANS.
- UNE INSPECTION PRÉ-VENTE QUI PERMETTRA AUX PARTIES D'ÉVITER TOUTE MAUVAISE SURPRISE LORS DES NÉGOCIATIONS FINALES DE LA VENTE.

Il est important d'avoir ces documents à porter de main dès la mise en marché de votre condo afin de connaître d'avance l'état global de votre copropriété et d'éviter d'allonger les délais à la transaction.

ÉTABLIR LE JUSTE PRIX

Le marché immobilier fluctue principalement en fonction de l'offre et de la demande.

Par contre, la valeur d'une propriété ne se limite pas uniquement à ce concept. Lorsque vient le temps d'évaluer une propriété, il existe plusieurs méthodes qui permettent d'obtenir une opinion de la valeur marchande. Dans le cas d'un condo ou de tout autre propriété résidentielle, la méthode la plus répandue est celle de la **comparaison**. Elle consiste à effectuer une recherche exhaustive afin de filtrer tous les condos récemment vendus dans le secteur et qui ressemblent le plus à votre propriété.

En évaluant les comparables du secteur, nous pouvons cibler plusieurs facteurs qui permettront de déterminer la valeur potentielle de votre propriété.

Dans le cas d'un condo, un des facteurs importants à regarder est **le prix moyen par pied carré**. À cela, nous y ajoutons plusieurs autres facteurs clés, notamment **le nombre de pièces, l'étage, la vue, les commodités, la qualité de finition, etc.**

La prochaine étape consiste à chercher les inscriptions actuellement à vendre sur le marché. Ainsi, vous aurez une meilleure idée des propriétés qui vous font concurrence lors de la mise en marché. C'est pourquoi il est important de prendre le temps de faire la recherche et l'analyse appropriée avec votre courtier afin de déterminer la stratégie à adopter.

LA PRÉPARATION DU CONDO

La préparation de votre condo en prévision des visites est une étape cruciale.

En effet, une bonne présentation permet de se démarquer face à la concurrence. Commencez d'abord par dépersonnaliser votre condo; on veut que l'acheteur puisse s'y imaginer une vie future. Quelques exemples de préparation recommandés inclus;

- 1** NETTOYAGE DE TOUTES LES PIÈCES DU CONDO
- 2** RETRAIT DES AFFICHES COLLÉES SUR LES MURS OU LE RÉFRIGÉRATEUR
- 3** ÉCLAIRAGE QUI MET EN VALEUR LES PIÈCES
- 4** ENVIRONNEMENT CONVIVAL (ODEUR AGRÉABLE, MUSIQUE D'AMBIANCE, FLEURS CHARMANTES, ETC.)

De plus, le jour de la visite, laissez votre courtier mener la barque; un bon courtier saura mettre les acheteurs à l'aise, souligner les qualités de votre logement et répondre aux questions des visiteurs sans dévaloriser ou exagérer la réalité.

LA MISE EN MARCHÉ

Il faut optimiser la visibilité de votre propriété au maximum dès sa mise en marché.

Pour ce faire, il serait opportun d'afficher cette dernière à travers toutes les plateformes médiatiques appropriées.

- À cet égard, assurez-vous de présenter une image fidèle de votre propriété lors de sa publicité par l'entremise de **photos de qualité**.
- Nous suggérons également la **rédaction d'un texte concis** qui inclut une description détaillée de votre propriété et un bref aperçu du quartier dans lequel elle se situe.
- Finalement, une **campagne de marketing** minutieusement planifiée est de mise afin d'atteindre le plus grand nombre d'acheteurs potentiels.

ÊTRE HONNÊTE

L'adoption d'une approche intègre et honnête est primordiale à la vente de votre condo.

Le vendeur et son courtier doivent être transparents quant à la situation financière du syndicat de copropriété et à l'état physique du condo à vendre.

La non-divulgence d'informations importantes pourrait être coûteuse dans la situation où de potentiels acheteurs finissent par se retirer à la suite de la découverte de certaines informations non divulguées.

Voici quelques exemples d'informations importantes non déclarées par le vendeur qui peuvent entraîner l'échec d'une transaction :

- **LA DESCRIPTION ET LE MONTANT DES COTISATIONS SPÉCIALES FUTURES,**
- **LES POURSUITES JUDICIAIRES EN COURS,**
- **LES MODIFICATIONS À LA DÉCLARATION DE COPROPRIÉTÉ,**
- **LES VICES DE CONSTRUCTIONS,**
- **LES BRIS ET DOMMAGES ESTHÉTIQUES, ETC.**

Les conséquences de la non-divulgence de ces informations peuvent être sérieuses. Ainsi, une approche honnête envers vos acheteurs potentiels, et ce dès la mise en marché de votre propriété, est fortement recommandée afin d'éviter un échec à la transaction.

LA VISITE LIBRE

La visite libre est l'une des meilleures techniques utilisées par les vendeurs pour attirer une multitude d'acheteurs potentiels dans un court laps de temps.

La visite libre joue un double rôle lors de la vente de votre condo : d'une part, elle vous fait **économiser du temps** en regroupant plusieurs acheteurs en une même journée, et d'autre part, crée un **sentiment d'urgence** chez les acheteurs.

De plus, en collaboration avec votre courtier, il est important d'identifier chaque visiteur et de prendre leurs coordonnées pour ensuite effectuer un suivi téléphonique efficace avec chacun. Enfin, pour qu'une visite libre soit réussie, il est important de choisir des journées de la semaine où généralement les acheteurs sont généralement moins occupés, tels que samedi ou dimanche, et préférablement en après-midi.

NE PAS FAIRE DE PRESSION SUR LES POTENTIELS ACHETEURS

L'achat d'une propriété est, pour plusieurs personnes, le plus gros achat qu'ils feront de leur vie. Il est donc important d'être patient et à l'écoute de ceux-ci.

Ainsi, il est fortement déconseillé, lors des visites, de marcher sur les talons de vos acheteurs en leur indiquant tous les moindres petits détails de votre propriété. Laissez-les explorer et prendre connaissance des lieux à leur guise.

Tel qu'expliqué dans la section 4, il est important que l'acheteur potentiel puisse s'imaginer une vie future dans la propriété qu'il visite. Il se peut qu'être trop étouffant lors d'une visite ait un impact négatif quant à la perception des acheteurs sur votre propriété. La première impression réside dans la bonne préparation de votre condo.

Soyons honnêtes, personne n'aime la vente à pression...

LA NÉGOCIATION

Lors de la négociation avec les futurs acheteurs, l'objectif de votre courtier sera de contrôler le rythme de la transaction afin d'avoir une emprise sur celle-ci.

Comme dans toute autre transaction, il est important de connaître le **qui et le pourquoi**. Ainsi, votre courtier devra poser les bonnes questions aux acheteurs pour recueillir toutes les informations clés afin de bien cibler leurs attentes et leurs besoins.

À titre d'exemple, le courtier cherchera à connaître les informations suivantes :

- **LES RAISONS QUI AMÈNENT L'ACHETEUR À VOULOIR EMMÉNAGER DANS LE SECTEUR EN QUESTION**
- **LE MONTANT DE SA MISE DE FONDS**
- **SA CAPACITÉ D'EMPRUNT**
- **LA POSSIBILITÉ D'AVOIR D'UNE PRÉ-APPROBATION HYPOTHÉCAIRE**

L'objectif ultime qui doit régner dans l'esprit des négociateurs est la méthode gagnante-gagnante. De cette manière, le courtier aura en sa possession toute l'information nécessaire pour mener des négociations fructueuses, ce qui permettra d'atteindre un résultat probant pour chacune des parties à la transaction.

ANTICIPER SON PROCHAIN « MOVE »

Si vous faites partie de la majorité des vendeurs, vous avez probablement pour objectif de racheter une autre propriété.

De ce fait, il est important d'établir un plan de match avec votre courtier avant la mise en marché de votre propriété.

Vous devrez vous poser les questions suivantes :

POURQUOI DEVRAIS-JE VENDRE?

UNE FOIS MA PROPRIÉTÉ VENDUE, QUE DEVRAIS-JE FAIRE?

AI-JE BESOIN DU PRODUIT DE LA VENTE POUR ENSUITE RACHETER UNE AUTRE PROPRIÉTÉ OU SERAIS-JE CAPABLE DE LE FAIRE AVANT DE VENDRE?

LE CAS ÉCHÉANT, JE VAIS RACHETER QUOI, À COMBIEN ET OÙ?

AURAI-JE LE FINANCEMENT NÉCESSAIRE?

En anticipant vos projets futurs, vous allez pouvoir garder le contrôle sur les négociations entourant la vente de votre propriété. Ce plan de match vous évitera de sauter prématurément sur une offre d'achat qui semble attirante au premier regard. Finalement, assurez-vous de garder un délai raisonnable entre la promesse d'achat reçue sur votre propriété et la signature de l'acte de vente chez le notaire. Ce délai vous permettra de trouver la prochaine propriété qui vous convient le mieux sans précipitation ni pression.

Nous espérons que vous avez apprécié ces 10 conseils pratiques et vous souhaitons un bon succès. Sachez que notre équipe est motivée à vous assister dans tous vos projets futurs.

N'hésitez pas à nous rejoindre par courriel, au remykanaan@royalpage.ca.

Il nous fera un plaisir de vous aider !
