

VOTRE GUIDE POUR MIEUX VENDRE VOTRE PROPRIÉTÉ

Réalisé par : Isabelle Pellerin, courtière immobilière



REMAX



PROCESSUS DE VENTE D'UNE PROPRIÉTÉ



01

LE PROCESSUS DE VENTE

Savoir comment fonctionne la vente d'un bien immobilier de A à Z vous permettra de comprendre tous les tenants et aboutissants du processus de vente et, ainsi, de déterminer à l'avance sur quelles étapes vous devez vous concentrer pour réussir votre vente immobilière.

1 BIEN CHOISIR SON COURTIER IMMOBILIER

2 ÉVALUATION DE VOS BESOINS

3 ÉVALUATION DE LA VALEUR DE VOTRE PROPRIÉTÉ

4 SIGNATURE D'UN CONTRAT DE COURTAGE VENTE

5 PRÉPARATION DE VOTRE PROPRIÉTÉ

6 MISE EN PLACE D'UN PLAN MARKETING PERSONNALISÉ

7 VISITE PAR DES ACHETEURS QUALIFIÉS

8 RÉCEPTION DE LA OU LES PROMESSES D'ACHAT

9 NÉGOCIATION DU PRIX DE VENTE

10 ACCEPTATION DE L'OFFRE D'ACHAT

11 INSPECTION PRÉ-ACHAT ET PRÊT HYPOTHÉCAIRE

12 LEVÉES DES CONDITIONS DE L'ACHETEUR

13 SIGNATURE CHEZ LE NOTAIRE DE L'ACTE DE VENTE

14 REMISE DES CLÉS À L'ACQUÉREUR

COMMENT RENDRE SON BIEN IRRÉSISTIBLE?



02

Rendre sa propriété attrayante

**LORS DE LA PRÉSENTATION
DE VOTRE BIEN, LA
PREMIÈRE IMPRESSION
EST CRUCIALE.**

Les acheteurs commencent à juger votre maison dès qu'ils la voient sur internet. Votre mise en marché, la prise de photos est donc la phase la plus importante. On préfère tous les maisons bien entretenues et propres.

C'est pourquoi des améliorations peuvent augmenter le prix de vente de votre maison, et plus particulièrement si celles-ci répondent aux besoins anticipés des acheteurs.

Il existe trois types d'améliorations qui impressionneront les acheteurs et vous aideront à vendre à un prix très avantageux : rénovations, réparations et entretien.

Voici donc quelques idées qui vous aideront à présenter votre propriété sous son meilleur jour et, ainsi, en obtenir la meilleure valeur marchande.

90

C'est le nombre de secondes qu'il faut à un acquéreur pour se faire une idée générale de votre propriété.

Sachez qu'un professionnel expérimenté de l'immobilier sait ce que les acheteurs exigeants d'aujourd'hui recherchent. Il peut donc fournir davantage des conseils pour maximiser l'attrait de votre maison.

Parfois, un petit investissement en temps et en argent peut vous donner un avantage considérable sur vos concurrents et générer une vente plus rapide à un prix plus élevé.

La rénovation.

EN RÈGLE GÉNÉRALE, PEU DE PROPRIÉTAIRES RÉNOVENT LEUR BIEN AFIN DE VENDRE. CEPENDANT, DES RÉNOVATIONS MINEURES PEUVENT RÉELLEMENT AMÉLIORER L'IMPRESSION GÉNÉRALE DE LA PROPRIÉTÉ AUPRÈS DES ACHETEURS.

La cuisine, la pièce maîtresse de votre bien!

Depuis longtemps, les acheteurs sont sensibles à l'état de la cuisine et à son niveau de modernité. En effet, les familles passent beaucoup de temps dans la cuisine, donc toutes les améliorations que vous pourrez y apporter auront une répercussion directe sur la valeur de votre maison.



Si vous voulez investir de l'argent pour augmenter la valeur de votre bien aux yeux des acheteurs, c'est au niveau de la cuisine que l'impact sera le plus important.

Pour autant, il n'y a pas besoin d'investir des milliers de dollars pour remettre au goût du jour cette pièce maîtresse. Par exemple, vous pouvez simplement repeindre les murs ou les armoires, ou bien changer les poignées de porte de vos différents rangements et ainsi rajeunir vos armoires de quelques années. Vous pouvez aussi changer votre robinet, votre évier ou votre comptoir, ces petites transformations donneront un tout nouveau look à votre cuisine.

Un des éléments les plus importants de la cuisine est l'éclairage. Ajouter des lumières au-dessus des différents plans de travail, préférez des luminaires suspendus qui deviendront des accessoires principaux à votre cuisine. Pensez à ajouter un gradateur pour changer l'ambiance. Aussi, ajouter un éclairage adapté sous vos armoires, facile à installer et ils mettront vos armoires en valeur.

Dernier conseil sur la cuisine : Si vous souhaitez faire des plus grosses rénovations, et si c'est possible, agrandir l'espace en supprimant une cloison. Les acheteurs, de manière générale, aiment les espaces à air ouvertes. Le simple fait d'ouvrir la cuisine ou la salle à manger sur le salon peut avoir un impact conséquent sur la vente de votre bien et déclencher plus facilement le coup de cœur chez les potentiels acheteurs. Savez-vous si c'est un mur porteur ?

La salle de bain

La salle de bain, au même titre que la cuisine, est une pièce maîtresse. Par conséquent, vous devez investir en priorité sur ces deux pièces pour augmenter la valeur perçue de votre propriété. Une salle de bain dépassée peut significativement diminuer la valeur d'un bien. Par conséquent, ne négligez surtout pas cette pièce lors de la préparation à la vente de votre maison.

Pour remettre au goût du jour une salle de bain vieillissante, vous pouvez repeindre les murs et/ou le mobilier. Selon votre budget, vous pouvez aussi investir pour changer les meubles et les fournitures de votre salle de bain afin de la moderniser et de mettre toutes les chances de votre côté lors des visites.

Une autre astuce beaucoup plus abordable : changez la robinetterie! En effet, un pommeau de douche plus moderne a un impact significatif sur la valeur perçue de votre douche. Il est également préférable de mettre en place une douche réglable qui s'adapte à la taille de chaque membre de la famille. Refaire les joints de silicone peut marquer des points.

DE MANIÈRE GÉNÉRALE, OPTEZ POUR UN
BON ÉCLAIRAGE, DE GRANDS MIROIRS,
DES INSTALLATIONS ACTUELLES, DE
NOMBREUX RANGEMENTS ET DES
COULEURS NEUTRES ET CLAIRES.



L'humidité et la ventilation

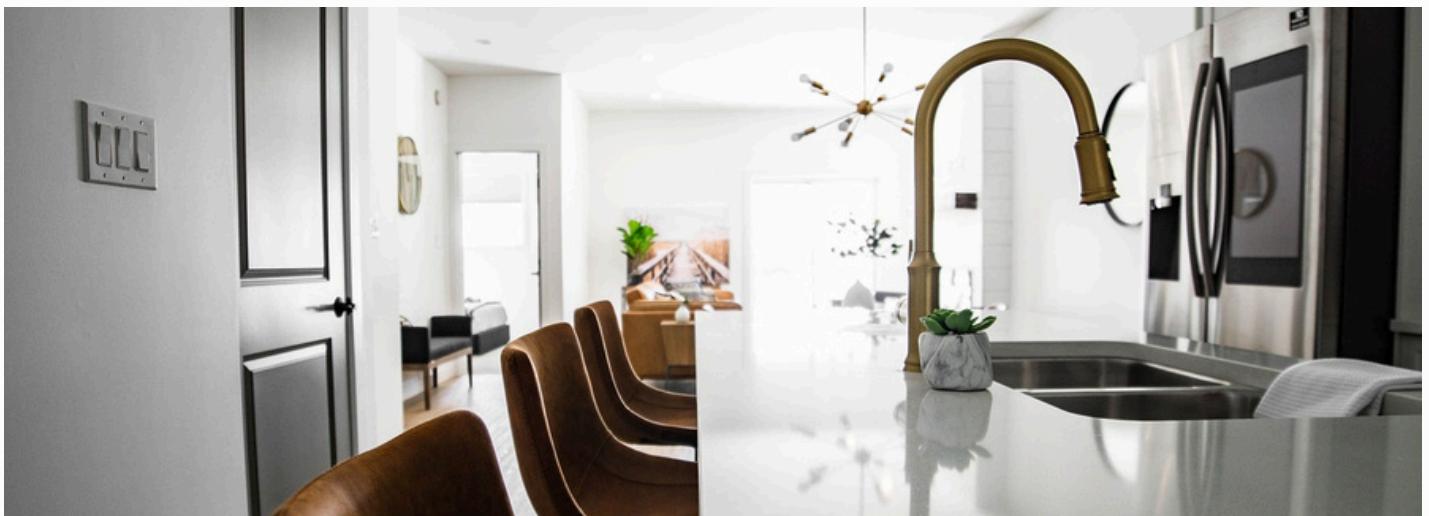
Enfin, nous savons tous que l'humidité est l'ennemi numéro un des propriétaires, et la salle de bain en est souvent la première victime. Il faut s'assurer de présenter une salle de bain saine et sans aucune trace aux acheteurs potentiels. Donc si vous n'avez pas encore installé de système de ventilation au niveau de votre salle de bain et que vous avez déjà remarqué la présence d'humidité dans cette pièce, c'est le moment d'investir dans ce type d'installation ! Cet investissement se répercute positivement sur la vente de votre propriété.

Amélioration éco-énergétique

Aujourd'hui, tout le monde passe au « vert », c'est pourquoi les améliorations et les réparations permettant d'économiser de l'énergie peuvent constituer un réel argument de vente. Cela peut être des fenêtres à double ou triple vitrage, ou bien une thermopompe qui maintiennent une température intérieure agréable toute l'année.

Conclusion sur les rénovations

Lorsque vous envisagez des rénovations en prévision de la vente, vous devez respecter deux règles importantes : ne faites pas de rénovations excessives et veillez à ne pas procéder à des rénovations qui vous plaisent personnellement qui pourraient dissuader les acheteurs intéressés. Un professionnel expérimenté de l'immobilier saura vous conseiller à ce sujet.



Améliorations et réparations mineurs.

DE PETITES RÉPARATIONS MINEURES PEUVENT ÉGALEMENT FAIRE TOUTE LA DIFFÉRENCE EN PLUS DES RÉNOVATIONS.



Lors de l'inspection de votre bien, il est primordial de se mettre dans les chaussures des acheteurs potentiels : « quel type de réparations devrais-je engager si je souhaite acheter ce bien ? Qu'est-ce qui m'empêcherait de faire une offre sur cette maison ? ».

Bien sûr, il faut garder en tête que vous n'allez pas engager des travaux conséquents de rénovation et reconstruire votre bien pour plaire à tous les acheteurs. Cependant, réparer les petits défauts que vous observez et qui sautent aux yeux des acheteurs potentiels fera probablement la différence entre un acheteur qui fera une offre de celui qui n'en fera pas.

De plus, toutes vos « petites » réparations peuvent avoir un impact sur le montant de l'offre que vous allez recevoir.

Extérieur

Réparez tout ce qui est endommagé (les gouttières obstruées, les fenêtres qui grincent ou qui ferment mal, dégager les allées, nettoyer la cour, etc...)

Nettoyez ou peignez la porte d'entrée pour un accueil plus agréable. Pensez à retirer les toiles d'araignée.

Ramassez les feuilles mortes, tondez la pelouse pour que ce soit beau et si vous avez une piscine, assurez-vous qu'elle soit propre et éventuellement chaude.

Intérieur

Désencombrer les pièces de vos affaires trop personnelles (vos photos, trophées, les jouets visibles, vêtements en dehors de la garde-robe, la paperasse qui traîne, bref...mettez-vous à la place de l'acheteur. N'oubliez pas que les acheteurs peuvent demander à ouvrir les placards, assurez-vous qu'ils ferment et s'ouvrent bien.

Réparez les robinets et les toilettes qui fuient et pensez à refaire les joints de silicone.

Réparez, retouchez ou repeignez si nécessaire les murs, les plafonds avec des couleurs claires et neutres afin d'illuminer les intérieurs.

Assurez-vous que tous les luminaires sont équipés d'ampoules qui fonctionnent.



PETITS CONSEILS SUR LA LUMINOSITÉ !

Pourquoi ?

Car la lumière nous fait nous sentir bien, personne ne veut vivre dans un logement sombre où il est nécessaire de vivre constamment avec des éclairages artificiels.

Par conséquent, assurez-vous que la totalité de vos fenêtres ne soient pas obstruées par du mobilier.

Petite astuce, pensez à effectuer vos visites avec vos rideaux ouverts à des moments où la luminosité est bonne !

Enfin, n'oubliez pas que les lampes avec un nombre de watts important permettent de rendre des petits espaces plus grands. À l'inverse, les lampes douces permettent de créer une sensation de chaleur au niveau des espaces vides.

Vous l'aurez compris, une bonne luminosité peut augmenter considérablement la valeur perçue de votre bien.

"LA LUMINOSITÉ EST UN INGRÉDIENT INDISPENSABLE POUR SUBLIMER SON BIEN IMMOBILIER. NOUS PRIVILÉGIONS TOUJOURS LES VISITES À DES MOMENTS OÙ LA LUMIÈRE NATURELLE EST OPTIMALE."

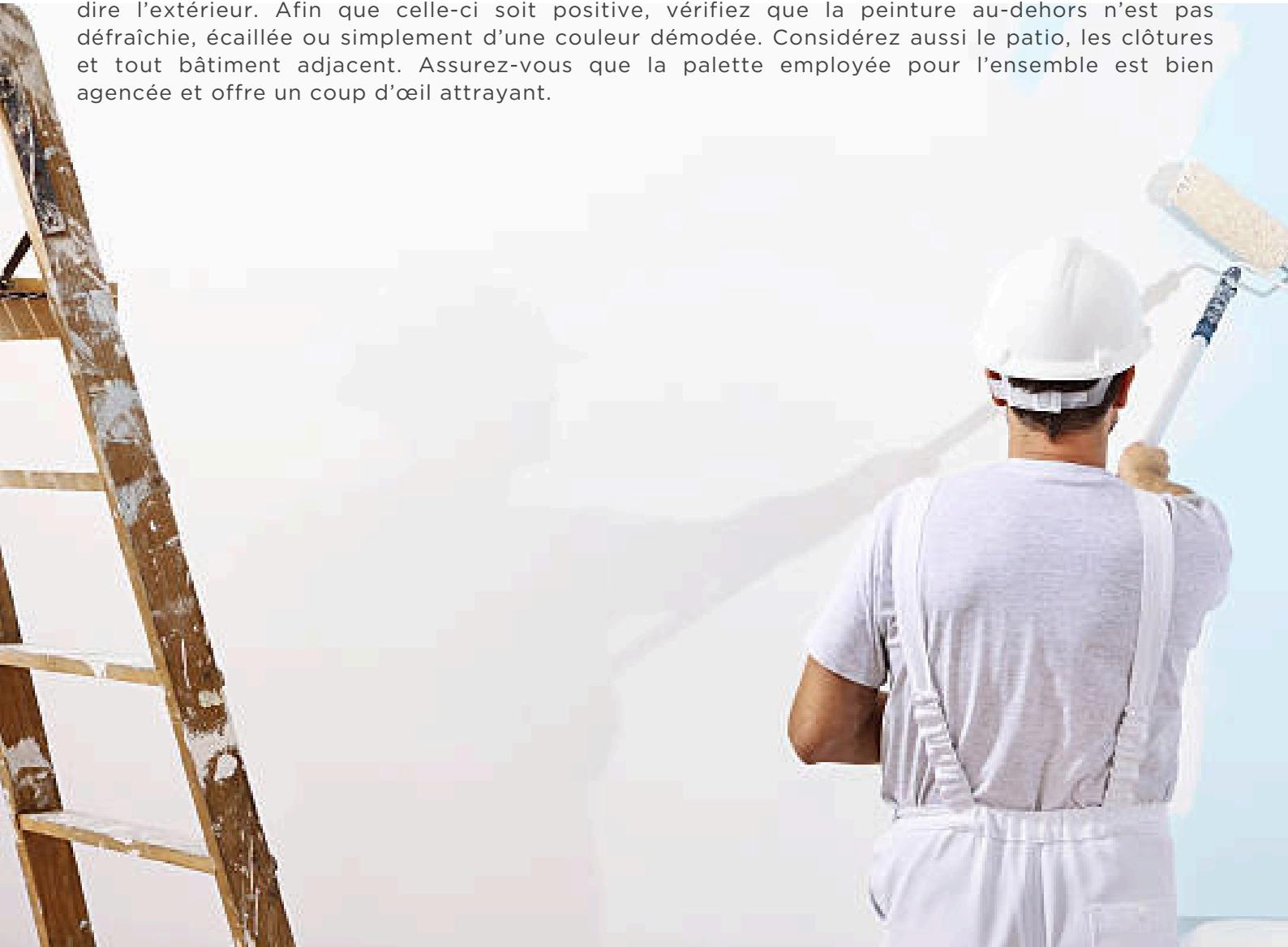
METTEZ UN COUP DE PEINTURE !

Pour augmenter simplement et efficacement la valeur perçue de votre bien, rien de plus efficace qu'un coup de peinture ! Vous l'avez probablement déjà entendu, mais c'est pratique et simple à faire, avec un rendu qui fait son effet auprès des acheteurs potentiels.

Cependant, attention, il n'y a rien de pire qu'une peinture mal faite, si vous ne savez pas faire, il vaut mieux ne pas faire ou bien faire appel à des professionnels. Attention également à ne pas prendre trop de liberté dans le choix des couleurs. Des couleurs trop vives peuvent rebuter certains acheteurs potentiels, il est préférable d'utiliser des couleurs neutres comme le blanc, le beige, le blanc cassé, gris pâle etc. Ces couleurs feront paraître les pièces plus grandes et plus lumineuses.

Si vous avez peu d'argent à investir dans la transformation de votre bien, alors mettez en peinture UNIQUEMENT les pièces les plus importantes comme la cuisine, la salle de bain et le salon.

Enfin, ne négligez pas ce qui fournira à l'acheteur potentiel sa toute première impression, c'est-à-dire l'extérieur. Afin que celle-ci soit positive, vérifiez que la peinture au-dehors n'est pas défraîchie, écaillée ou simplement d'une couleur démodée. Considérez aussi le patio, les clôtures et tout bâtiment adjacent. Assurez-vous que la palette employée pour l'ensemble est bien agencée et offre un coup d'œil attrayant.



Réorganisation et entretien.



COMME POUR LES RÉPARATIONS ET LES AMÉLIORATIONS MINEURES, LES TÂCHES ÉLÉMENTAIRES DE RÉORGANISATION ET DE MAINTENANCE SONT INDISPENSABLES POUR UNE VENTE.

Extérieur

Si vous avez une maison avec un extérieur, nous vous conseillons fortement de réaliser nos petites astuces pour maximiser vos chances pour la vente de votre propriété :

Tondez et ratissez la pelouse, taillez les haies et arbustes, enlevez les mauvaises herbes.
Éliminez les objets inutiles qui pourraient encombrer l'extérieur de la maison.
Nettoyez votre mobilier extérieur et enlevez tout ce qui est en mauvais état (valable également pour un appartement si vous avez une terrasse).
Si vous avez une piscine, assurez-vous qu'elle soit propre.

Désencombrez votre intérieur !

Pour augmenter la valeur de votre bien, vous devez maximiser les espaces. L'idée ici est d'adopter le mode de vie des minimalistes afin de rendre votre bien le plus spacieux possible.

La façon la plus simple de s'y prendre est tout simplement d'inspecter chaque pièce de votre bien une par une et de faire le tri entre les objets inutiles ET les objets vraiment utiles qui se trouvent dans votre logement. N'hésitez pas à vous débarrasser de la première catégorie d'objets en les vendant sur internet, lors de vides greniers ou tout simplement en les donnant à vos amis, à la famille, ou à des associations. Cela va également vous faciliter la tâche lors de votre déménagement ! Une pierre deux coups.

Le simple fait de présenter un bien désencombré, propre et spacieux va permettre aux acheteurs potentiels de mieux visualiser leurs fournitures dans le logement et, par conséquent, de se projeter. C'est exactement ce que nous voulons de la part des acheteurs potentiels !

Si vous avez suffisamment de budget et que vous souhaitez créer plus d'espaces, vous pouvez aussi supprimer des cloisons, abattre des murs non porteurs, enlever des éléments encombrants de votre intérieur (meubles imposants), etc. Le fait de créer de nouveaux espaces va permettre de créer une multitude de possibilités d'agencement dans la tête des acheteurs potentiels. Par conséquent, les acheteurs seront plus enclins à considérer l'achat de votre bien en visualisant exactement les espaces de votre logement.

Quelques mots sur le désordre...

Pour la plupart des acheteurs, un logement encombré a tendance à paraître plus petit et moins lumineux. Un logement rangé et propre permet à l'acquéreur de se focaliser sur ce qu'il va pouvoir en faire, comment il va pouvoir l'agencer. Mettez toutes les chances de votre côté et mettez de l'ordre dans votre habitat avant la prise de photo et les visites.



LA MEILLEURE STRATEGIE DE VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ



03



Tarification stratégique de votre propriété

COMMENT VENDRE RAPIDEMENT ET DANS LES MEILLEURES CONDITIONS

Déterminer le juste prix de mise en vente est l'un des aspects les plus importants.

Il s'agit d'un exercice d'équilibre. Vous ne voulez pas fixer un prix élevé qui découragerait les offres sérieuses des acheteurs très qualifiés et motivés, mais vous ne voulez pas non plus fixer un prix bas qui ouvrirait la voie à des offres plus basses que ce que le marché pourrait vous offrir.

2 erreurs les plus fréquentes : croire que le temps joue en votre faveur et fixer son prix de vente en fonction de ses projets futurs. Afin d'éviter ces deux situations, vous pouvez suivre ces quelques conseils :

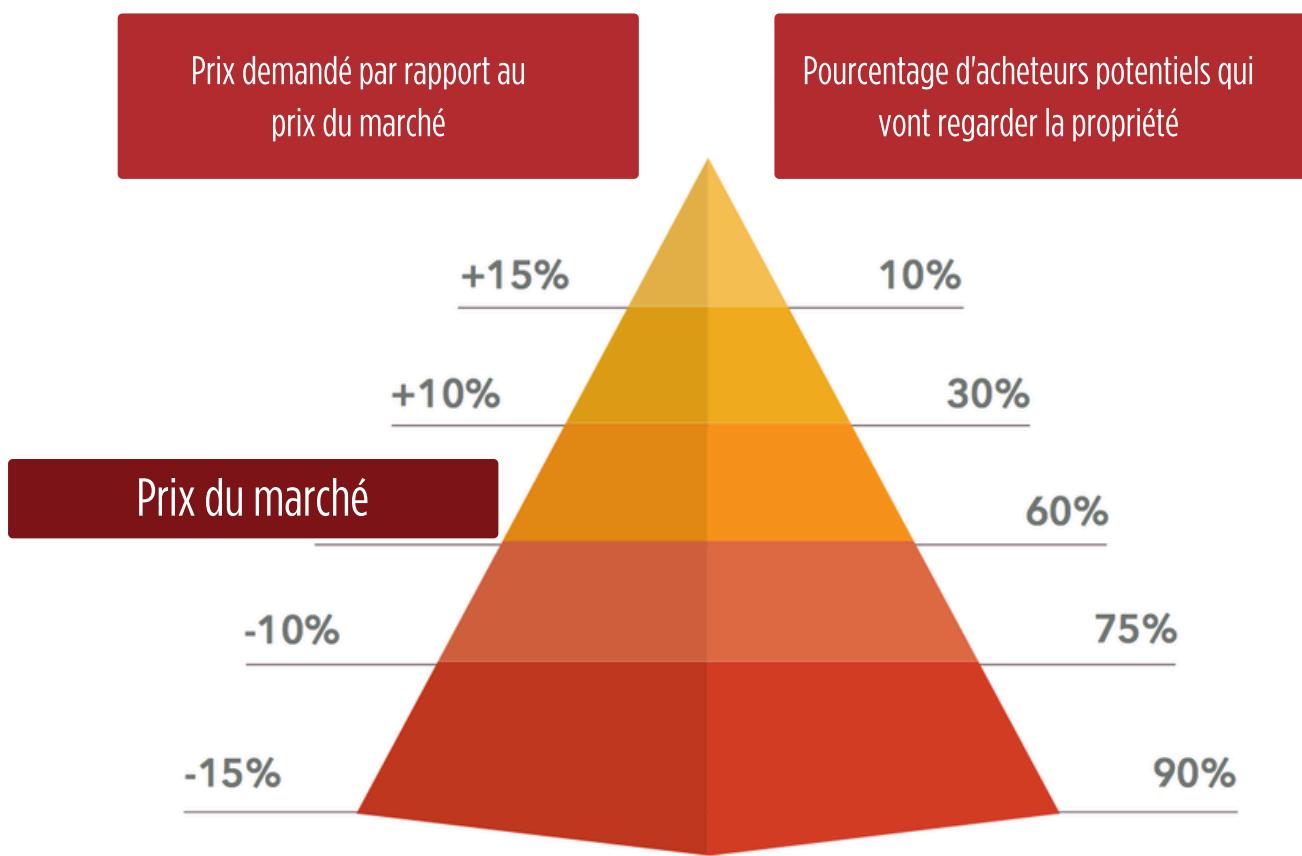
* Ce ne sont pas les vendeurs mais le marché qui détermine la valeur du bien.

Vous avez peut-être des objectifs financiers spécifiques pour la vente de votre maison, ou bien vous venez de faire une offre sur un autre logement qui dépend de la vente de votre propriété. Cependant, vous n'êtes pas décisionnaire de la valeur de votre bien, c'est le marché qui détermine la valeur de celui-ci au moment de la mise en vente.

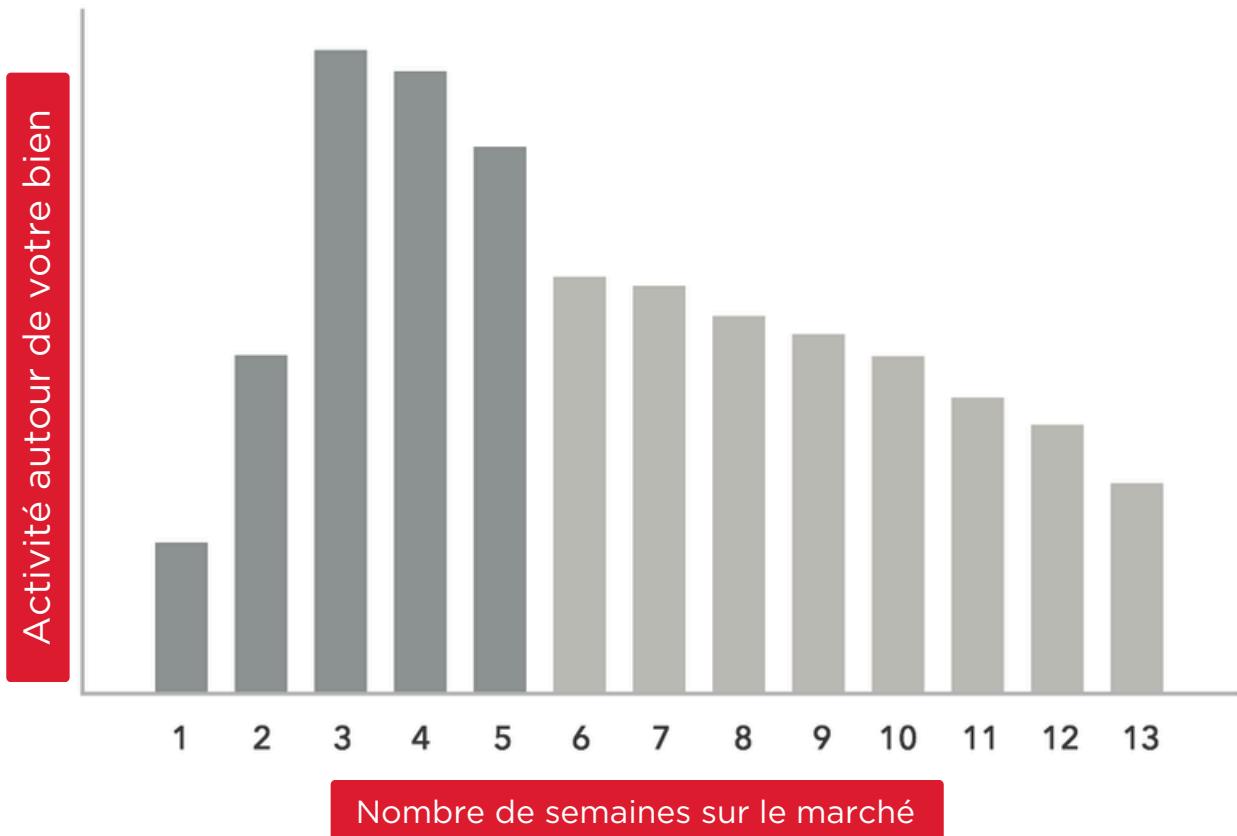
Soyez objectif.

Afin de déterminer la vraie valeur marchande de votre propriété, vous devez faire preuve d'objectivité. Malheureusement, le marché ne s'intéresse pas à ce que vous avez initialement payé pour votre bien, ni à combien vous devez la vendre pour acheter votre prochaine maison. Vous devez mettre de côté ces aspects afin de vous positionner de manière cohérente sur le marché.

Attirez des acheteurs qui paieront une valeur marchande supérieure à la valeur marchande réelle.



Cependant, la dynamique pour attirer les acheteurs qualifiés et motivés qui paieront une valeur marchande supérieure à la valeur marchande réelle de votre bien est un peu plus complexe. Vous avez beaucoup plus de chances d'obtenir une valeur marchande supérieure à celle de votre propriété si vous vendez lors de la deuxième à la cinquième semaine suivant la mise en vente de votre bien. En effet, à l'exception des marchés chauds, les propriétés attirent généralement plus d'intérêt parmi les acheteurs potentiels au cours de cette période. En bref, le timing est crucial.

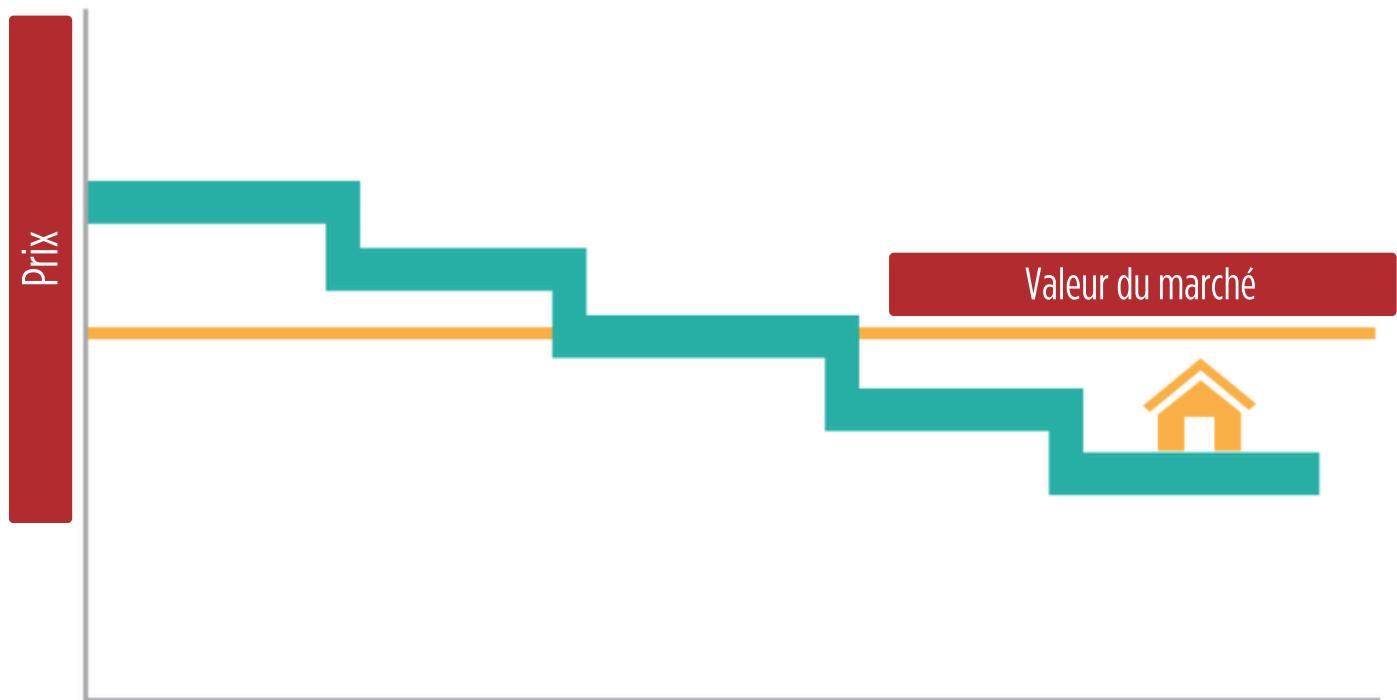


Ne pas surévaluer le bien au moment de la mise en vente.

Au-delà de cinq semaines, votre propriété sera de plus en plus considérée comme un bien qui a été rejeté par les autres acheteurs. Par conséquent, il y aura moins de "buzz" sur le marché, moins d'offres et moins de chances que vous obteniez le prix demandé. C'est pourquoi il est important de fixer le prix de votre bien correctement dès le début pour que vous puissiez obtenir et accepter une offre solide au cours de la « fenêtre d'ouverture » de deux à cinq semaines.

La stratégie consistant à surestimer le prix de votre logement au départ pour le réduire plus tard peut sembler logique à première vue. Cependant, cela fonctionne rarement. En effet, les vendeurs qui surestiment leur bien et qui réduisent ensuite le prix une ou plusieurs fois finissent souvent par obtenir un prix plus bas que la valeur marchande du bien au départ.

S'ils avaient évalué le prix de manière réaliste dès le début, ils auraient donc pu obtenir un prix plus fort comme le montre le schéma ci-dessous.



Voici les 3 raisons qui expliquent que cette tactique ne fonctionne pas :

- Les acheteurs ne réagiront pas à la commercialisation en ligne et hors ligne du bien s'ils savent qu'elle est trop chère, vous aurez donc moins d'acheteurs potentiels et donc moins de chances de vendre
- Moins d'agents montreront votre maison à leurs acheteurs s'ils savent qu'elle est trop chère, ce qui réduit une fois de plus les possibilités de vendre
- Les bons acheteurs, c'est-à-dire ceux qui cherchent à acheter une maison similaire à la vôtre, peuvent même ne jamais voir votre bien car ils limiteront leur recherche à une gamme de prix plus basse que celle fixée par rapport à votre bien surévalué

Évaluez votre maison de manière réaliste dès le départ

Il est donc primordial d'évaluer le prix de votre bien de façon réaliste dès le début afin de coïncider avec sa fenêtre d'exposition maximale au marché et de pouvoir mieux tirer parti de l'intérêt et des émotions des acheteurs.

Si vous utilisez cette stratégie plutôt que la surévaluation, vous attirerez non seulement plus d'acheteurs, mais également les bons acheteurs : qualifiés, motivés et prêts à payer le prix fort pour votre propriété au moment même de sa mise en vente.

UN MARKETING EFFICACE



04

Un marketing efficace pour votre maison ou votre appartement.

LA COMMERCIALISATION RÉUSSIE D'UNE MAISON OU D'UN APPARTEMENT EST UN PROCESSUS À PLUSIEURS FACETTES, MAIS LE MARKETING RESTE UN ÉLÉMENT CLÉ DANS CE PROCESSUS.

Le marketing englobe à peu près tous les sujets abordés dans ce guide : préparation du domicile, tarification ainsi que publicité stratégique et mise en réseau. Toutes ces activités sont entreprises avec un seul objectif : maximiser l'exposition de votre logement sur le marché pour augmenter le nombre de présentations et d'offres.

Un professionnel de l'immobilier expérimenté dispose des connaissances, de l'expertise et des ressources nécessaires pour mettre en œuvre un plan qui permettra de coordonner efficacement toutes ces activités.

Comment mettre en avant votre bien à vendre ?

Afin de maximiser l'impact de ces stratégies de préparation et de tarification, votre bien doit être exposé efficacement sur le marché par le biais de divers supports publicitaires.

Une telle exposition au marché ne générera pas seulement plus d'intérêt pour des acheteurs motivés, cela garantira également que vous vendiez votre bien au bon acheteur, c'est-à-dire un acheteur pleinement conscient de ce qu'il achète et qui sera prêt à payer le prix de votre bien immobilier.

Sachez qu'actuellement, Internet et le contact direct avec des professionnels de l'immobilier sont de loin les principales sources d'information autour de l'immobilier pour les acheteurs. Nous vous conseillons donc de faire appel à un professionnel de l'immobilier pour vendre au mieux votre bien et au meilleur prix.

You avez des questions?

Vous envisagez vendre dans les prochains mois ?
Vous souhaitez obtenir une évaluation marchande
gratuite et personnalisée ?

Ou vous avez simplement besoin de conseils pour
planifier la prochaine étape ?

Je serai heureuse d'en discuter avec vous.

N'hésitez pas à me contacter par téléphone ou par
courriel.

Il me fera plaisir de vous accompagner avec rigueur,
transparence et bienveillance.

Isabelle Pellerin
Courtier immobilier

514-294-4481

ipimmobilier20@gmail.com

www.ip-immobilier.com

