

## En Vente par le Propriétaire - 10 Conseils pour Vendre Votre Maison

---

*"...vendre une maison par ses propres moyens peut être un défi, comme de nombreux vendeurs de maisons peuvent en témoigner."*

---

Si vous demandez à quelqu'un qui a déjà essayé de vendre sa maison lui-même, il vous dira qu'à partir du moment où le panneau "À vendre par le propriétaire" est affiché, le téléphone commence à sonner. Malheureusement, bon nombre de ces appels ne proviennent pas d'acheteurs potentiels, mais plutôt d'agents immobiliers qui cherchent à obtenir votre inscription. Évidemment, l'idée de ne pas avoir à payer de commission à un agent immobilier est attrayante pour tout vendeur de maison. Mais, en raison de tous les problèmes liés au processus, vendre une maison par ses propres moyens peut s'avérer difficile, comme en témoignent de nombreux vendeurs.

L'essentiel est d'être bien préparé. Si vous ne l'êtes pas, votre maison pourrait rester sur le marché plus longtemps que prévu parce que vous ne parvenez pas à attirer et à obtenir des offres d'acheteurs qualifiés. C'est à ce moment-là que de nombreux propriétaires se sentent frustrés et envisagent de renoncer à leur rêve de vendre leur maison eux-mêmes. Cependant, il existe des vendeurs qui réussissent très bien à vendre leur propre maison. Vous pouvez être l'un d'entre eux.

Ce rapport sectoriel a été spécialement préparé pour aider les vendeurs de maisons, comme vous, à comprendre les éléments qui entrent en jeu afin que vous puissiez, par vous-même, vendre votre maison rapidement et avec le maximum de profit. Pour vous aider à vous préparer, voici 10 conseils que vous devez connaître avant de décider si cette approche est la bonne pour vous.

### 1. Le juste prix

Il est essentiel de fixer correctement votre prix de vente. Fixer un prix trop élevé peut être aussi coûteux que de le fixer trop bas. Le prix des maisons est déterminé par les fluctuations du marché et non par votre attachement émotionnel ou par ce que vous pensez que votre maison vaut. Pour établir un prix réaliste pour votre maison, comparez objectivement le prix, les caractéristiques et l'état de toutes les maisons similaires dans votre quartier et d'autres maisons similaires vendues au cours des derniers mois. Il est également important que vous connaissiez les conditions de chaque vente potentielle. Les conditions sont souvent aussi importantes que le prix sur le marché actuel. Budgetez soigneusement vos frais de vente et préparez une feuille de produit net pour calculer votre meilleure estimation de ce que vous retirerez de la vente de votre maison. Les acheteurs potentiels peuvent également demander ce type d'analyse des coûts d'achat.

### 2. Préparez votre maison pour la vente

La première impression est cruciale. Veillez à ce que votre maison dégage une impression positive en inspectant soigneusement tous les détails et en la regardant avec les yeux objectifs d'un acheteur. Ne passez pas sous silence les réparations et aménagements nécessaires, car vos acheteurs potentiels ne le feront pas. Votre travail consiste à vous assurer que votre maison se démarque favorablement de la concurrence.

### 3. Préparez-vous avec tous les documents juridiques nécessaires

Il n'est pas surprenant qu'il existe de nombreux contrats et documents juridiques importants que vous devez réunir, remplir et comprendre. Voici une liste partielle des formulaires dont vous aurez besoin pour les acheteurs potentiels et pour la documentation juridique :

- Remboursement de l'hypothèque
- Demande de prêt
- Récépissé de dépôt
- Fiche d'information sur le profil de la propriété.
- Fiche de coûts de l'acheteur
- Fermeture et règlement
- Biens personnels
- Liste des exclusions
- Enquête sur la propriété
- Déclaration du vendeur /plan de représentation du terrain.

#### **4. Commercialisez votre maison de manière efficace**

Au-delà du panneau que vous poserez sur votre pelouse, vous devez trouver des moyens efficaces de faire connaître votre maison. Les acheteurs locaux peuvent être atteints par le biais du journal, mais ce n'est qu'une petite partie du marché que vous visez. Assurez-vous d'inclure les nombreux acheteurs qui pourraient déjà travailler avec un agent immobilier. Pour les localiser, ciblez autant d'agents de premier plan que possible sur votre marché pour voir si les critères de leurs acheteurs correspondent à ceux de votre maison. Les acheteurs de l'extérieur de la ville étant également une cible importante, vous devez créer une stratégie pour les atteindre également. Par-dessus tout, vous devez avoir le souci du service et faire en sorte que les acheteurs préqualifiés puissent facilement visiter votre maison. Veillez à ce qu'il y ait toujours quelqu'un de disponible pour répondre au téléphone, prendre rapidement les messages et être prêt à faire visiter votre maison à des prospects qualifiés dès que possible.

#### **5. Restez objectif pendant la visite de votre maison**

Gardez les émotions à l'écart de la vente de votre maison, et la meilleure façon d'y parvenir pendant une visite est de rester physiquement en retrait. Si un acheteur potentiel dit quelque chose de négatif sur votre maison, il est préférable de contrebalancer ce point de vue en illustrant les points positifs plutôt que de se mettre sur la défensive.

#### **6. Pré-qualifiez vos prospects**

Ne perdez pas votre temps à recevoir des acheteurs qui ne pourront jamais se permettre d'acheter votre maison. Effectuez des recherches sur leur stabilité financière en ce qui concerne la sécurité de l'emploi, le salaire, les dettes, le passif et la solvabilité.

#### **7. Négociez efficacement et en connaissance de cause**

Il y aura de nombreux détails à régler avant qu'une vente puisse être considérée comme définitive : prix, conditions, inspections, date de prise de possession, préoccupations et objections de l'acheteur. Assurez-vous de bien comprendre le contrat que vous avez rédigé afin de pouvoir, à votre tour, expliquer les détails et les ramifications à l'acheteur et apporter les modifications nécessaires à la vente. Le contrat que vous utilisez doit être examiné en détail par votre avocat spécialisé dans l'immobilier. Certains courtiers immobiliers peuvent être disposés à vous aider à le faire. Pendant ce temps, gérez l'intérêt de l'acheteur pour votre maison afin qu'il ne faiblisse pas pendant les négociations.

#### **8. Connaissez votre acheteur**

Votre objectif pendant les négociations est de contrôler le rythme et de fixer la durée. Essayez de déterminer la motivation de votre acheteur. A-t-il besoin de bouger rapidement ? A-t-il assez d'argent pour payer le prix que vous demandez ? En connaissant ces informations, vous aurez un avantage dans la négociation, car vous saurez dès le départ ce que vous devrez faire pour obtenir ce que vous voulez.

#### **9. Ne déménagez pas avant de vendre**

Des études ont montré qu'il est plus difficile de vendre une maison vacante. Elle a l'air délaissée, oubliée, tout simplement peu attrayante. Cela pourrait même vous coûter de l'argent. Si vous déménagez, vous indiquez également aux acheteurs que vous possédez une nouvelle maison et que vous êtes motivé pour vendre rapidement, ce qui peut, bien sûr, leur donner un avantage à la table des négociations.

## 10. Sachez pourquoi vous vendez et gardez-le pour vous.

Le revers de la médaille de "comprendre votre acheteur" est de "vous comprendre vous-même". Les raisons qui vous poussent à vendre influencent tout, du prix de vente à la quantité de temps et d'argent que vous allez investir pour préparer votre maison à la vente. Votre motivation vous aidera à déterminer ce qui est le plus important pour vous: l'argent que vous emportez, le temps que votre propriété reste sur le marché, ou les deux. Des objectifs différents dictent des stratégies différentes. Si vous souhaitez vendre sans agent immobilier afin d'économiser la commission, il est probable que l'argent soit l'une de vos principales considérations (voir "Comment évaluer votre gain net" ci-dessous). Quelles que soient vos raisons, cependant, il est très important de les garder pour vous afin de ne pas vous placer en situation de désavantage à la table des négociations. Si on vous le demande, dites simplement que vos besoins en matière de logement ont changé.

## Comment évaluer votre gain net

Pour savoir si vous serez gagnant ou non en choisissant de vendre par vos propres moyens, tenez compte du fait que la plupart des acheteurs font appel à un agent immobilier parce que ce service ne leur coûte rien (c'est-à-dire que le vendeur paie les honoraires de l'agent). Soyez prudent car les acheteurs, les investisseurs et les spéculateurs qui recherchent des propriétés en vente par les propriétaires sont généralement à la recherche d'une bonne affaire. Les offres à bas prix de ces types d'acheteurs vous rapporteront souvent beaucoup moins à long terme. Vous devrez juger par vous-même de ce qui suit :

- Préparez au mieux votre marketing, vos négociations, vos évaluations, vos visites et toutes les formalités juridiques.
- Considérez ce qu'il vous en coûtera pour commercialiser efficacement votre maison et rassembler tous les documents nécessaires, du panneau "à vendre" aux contrats.
- Quel prix un acheteur vous offrira-t-il pour une vente par le propriétaire, moins les coûts identifiés au point 2 ci-dessus. Ce prix net est-il plus élevé que le prix qu'un agent expérimenté pourrait obtenir pour vous, moins sa commission ?