

## **EXPIRÉE: Comment vendre une maison qui ne s'est pas vendue**

---

*"...avant de remettre votre maison sur le marché, prenez du recul et examinez votre situation..."*

---

### **4 points importants qui feront vendre votre maison !**

Si votre maison vient d'être mise sur le marché et ne s'est pas vendue, ne vous découragez pas. La raison pour laquelle elle n'a pas été vendue n'a peut-être rien à voir avec votre maison ou le marché. En réalité, votre maison peut avoir été l'une des propriétés les plus recherchées pour la vente. Si votre annonce a expiré et que vous voulez toujours des résultats, avant de remettre votre maison sur le marché, prenez du recul et examinez votre situation.

#### **Q. Par où commencer?**

**A.** Commencez par vous engager à faire ce qu'il faut pour commercialiser votre maison afin de la vendre. Avec le bon système, la vente de la maison que vous souhaitez est toujours à portée de main.

#### **Q. Pourquoi votre maison n'a-t-elle pas été vendue?**

**A.** Examinez votre plan de vente précédent et vous découvrirez qu'une inscription expirée reflète généralement un problème dans l'un ou plusieurs de ces quatre éléments suivants:

1. Le travail d'équipe,
2. La tarification,
3. L'état de votre maison, et
4. Le marketing.

### **1. Travail d'équipe**

Votre maison est un investissement financier important, et votre relation avec votre agent immobilier doit être un partenariat complet où vos besoins et vos attentes sont pris en compte. Vos souhaits sont entendus et vous recevez un retour détaillé et fiable sur l'avancement de votre vente. Votre agent a la responsabilité de recueillir le retour d'information et des commentaires des agents qui ont fait visiter votre maison et de vous les communiquer afin que vous puissiez prendre la bonne décision par la suite. Dans quelle mesure cela s'est-il produit la dernière fois que vous avez mis votre maison en vente ?

### **2. Fixation des prix**

**Le prix a-t-il joué en votre faveur ou en votre défaveur?** Le "bon" prix dépend des conditions du marché, de la concurrence et de l'état de votre maison. Un prix trop élevé est aussi dangereux qu'un prix trop bas. Si votre maison ne se compare pas favorablement à d'autres dans la fourchette de prix que vous avez fixée, vous ne serez pas pris au sérieux par les prospects ou les agents.

***Vous comprendrez les faits quand vous verrez les statistiques !***

Pour vous aider à établir un prix de vente réaliste pour votre maison, demandez à votre agent de vous fournir une étude concurrentielle actualisée. L'analyse du marché pour vous donner:

- un examen des maisons comparables récemment vendues ou actuellement en vente,

- une idée de la durée d'inscription d'autres maisons, afin de calculer un délai moyen de vente d'une maison dans le contexte actuel du marché.
- un examen des maisons dont les inscriptions ont expiré, afin de comprendre quels problèmes étaient en jeu.

**Remarque:** *Il n'est pas fait mention du montant que vous avez payé pour votre maison ou ses améliorations. Comme tout autre investissement, la valeur marchande est déterminée par ce qu'un acheteur consentant est prêt à payer et un vendeur consentant à accepter.*

### 3. État de votre maison

#### La qualité d'une vitrine !

Votre maison est-elle l'idée que quelqu'un d'autre se fait d'une maison de rêve ? Lorsque les acheteurs entrent, sont-ils inspirés ? Pensez-ils : "J'adore cette maison !"

N'oubliez pas que la décision d'acheter une maison est basée sur l'émotion, et non sur la logique. Une maison en état d'emménagement invite à la vente.

Vous devez prendre en compte :

- la réparation de tous les petits grincements et fissures.
- le garder propre pour toutes les expositions.
- faire en sorte qu'il ne soit pas encombré
- l'éclaircir
- ce à quoi ressemble votre maison vue de la rue en se concentrant sur l'attrait extérieur.

Plus - Pensez à vous occuper des éléments importants, comme faire repeindre votre maison. Offrir une allocation à vos acheteurs potentiels pour qu'ils puissent faire repeindre, ce n'est pas la même chose que de le faire pour eux. Maintenant, alors qu'ils essaient d'imaginer à quoi ressemblera la nouvelle peinture, ils peuvent aussi réduire la valeur de la maison encore plus en raison de l'aspect imparfait de ces murs.

#### Souvenez-vous....

Une maison bien présentée se vend au meilleur prix parce qu'elle surpasse la concurrence. Demandez à votre agent s'il peut organiser une inspection sans obligation de votre maison pour vous aider à évaluer ce qui précède.

### 4. Marketing

#### ***...Commercialiser votre maison pour la vendre! Quelques questions que vous devriez poser!***

L'une des premières étapes de votre plan de marketing consiste à trouver un agent qui vous représentera au mieux. Lorsque vous rencontrez des agents, testez et comparez leurs connaissances et demandez à chacun d'entre eux de vous montrer comment il va commercialiser votre maison auprès des acheteurs. Comparez également les sommes que chacun d'eux consacre à la publicité des maisons qu'il répertorie, dans quels médias (journaux, magazines, etc.) et l'efficacité d'un média par rapport à un autre. N'oubliez pas que l'important n'est pas seulement de savoir combien ils dépensent, mais aussi comment ils le font.

***Dites adieu aux agents immobiliers qui utilisent des méthodes anciennes et traditionnelles pour vendre votre maison, car elles ne fonctionnent pas sur le marché actuel!***

Pour être compétitifs sur le marché d'aujourd'hui, les agents qui utilisent des approches marketing nouvelles et innovantes, non traditionnelles, sont ceux qui parviennent à vendre plus de maisons, rapidement et pour le meilleur prix.

### Les acheteurs sont là... et ils viendront !

Avant de remettre votre maison sur le marché, souvenez-vous:

1. Une communication efficace est essentielle entre vous et votre agent.
2. Fixez le prix de votre maison en fonction des conditions du marché, de la concurrence et de l'état de votre maison.
3. Assurez-vous que votre maison est en état de présentation, prête à être achetée.
4. Disposer d'un plan de marketing innovant fermement mis en place. Ne vise pas à solliciter des biens actuellement en vente.