



VENDEURS: Comment obtenir le prix que vous voulez (et dont vous avez besoin)

"Selon la façon dont un acheteur est mis au courant de votre maison, le prix est souvent la première chose qu'il voit. Par conséquent, de nombreuses maisons peuvent ne pas être montrées parce qu'elles sont écartées par les acheteurs potentiels n'étant pas dans l'échelle de prix appropriée."

Lorsque vous décidez de vendre votre maison, la fixation de votre prix de vente est l'une des décisions les plus importantes que vous aurez à prendre. Selon la façon dont un acheteur trouve votre maison, le prix est souvent la première chose qu'il voit, et de nombreuses maisons sont écartées par les acheteurs potentiels comme n'étant pas dans la gamme de prix appropriée avant que ces maisons aient une chance d'être montrées.

Votre prix demandé est souvent la première impression de votre maison, et si vous voulez réaliser le plus d'argent possible de la vente de votre maison, il est impératif de faire une bonne première impression.

Comme cela n'est pas aussi facile qu'il n'y paraît, votre stratégie de prix ne doit pas être prise à la légère. Un prix trop élevé peut être aussi coûteux pour un vendeur que trop bas. L'examen des prix de vente des maisons de votre quartier ne représente qu'une petite partie du processus, et cet examen à lui seul est loin d'être suffisant pour vous aider à prendre la meilleure décision.

Ce rapport vous aidera à comprendre certains facteurs importants de la stratégie de tarification pour vous aider non seulement à vendre votre maison, mais à la vendre au prix que vous souhaitez.

La stratégie de fixation des prix commence par une bonne information

Avant de commencer à savoir ce que vaut votre maison, vous devez effectuer quelques recherches, en gardant à l'esprit les points suivants: Une analyse des prix de vente récents des maisons dans votre quartier ne suffit PAS pour vous aider à fixer correctement le prix de votre maison.

Un examen rapide des prix des maisons récemment vendues dans la rue vous donnera un point de départ. Cependant, c'est loin d'être suffisant pour fonder toute votre stratégie de prix. Il est important pour vous de comprendre comment les acheteurs recherchent une maison.

Pensez à la façon dont vous avez mené votre recherche de maison pour trouver celle que vous envisagez de vendre. Vous n'avez probablement pas limité votre recherche à un seul quartier, mais peut-être à différents quartiers ou villes afin de trouver la maison qui correspondait le mieux à vos besoins et à vos désirs.

Les acheteurs potentiels qui visiteront votre maison effectueront leurs recherches de la même manière. Cela signifie qu'ils vont comparer votre maison à, par exemple, des maisons neuves, des maisons centenaires, des maisons de 10 à 20 ans, etc. Ils prendront également en considération des emplacements tels que des maisons situées dans des quartiers établis, au centre de la ville, en banlieue ou à la campagne. Chaque maison aura un aspect et une ambiance différents et il est tout à fait possible qu'un acheteur potentiel tienne compte de toutes ces variables dans sa recherche d'une maison.

Comme vous pouvez le constater, lorsque vous vendez votre maison, vous n'êtes pas seulement en concurrence avec la maison du coin, mais aussi avec toutes les maisons des autres quartiers qui présentent les mêmes caractéristiques de base, à savoir le nombre de pièces, la surface habitable globale, etc.

Comment les vendeurs fixent leur prix de vente

Pour savoir combien offrir pour une maison qui vous intéresse, il est important que vous sachiez comment les vendeurs fixent le prix de leur maison. Voici 4 stratégies courantes que vous commencerez à reconnaître lorsque vous commencerez à visiter des maisons :

1.1. Un prix clairement surévalué:

Chaque vendeur veut réaliser le plus d'argent possible pour sa maison, et les agents immobiliers le savent. Si plusieurs agents sont en concurrence pour votre maison, un moyen facile de gagner la bataille est de surévaluer la valeur de votre maison. C'est ce qui est fait bien trop souvent, avec de nombreuses maisons dont le prix est supérieur de 10 à 20 % à leur valeur marchande réelle.

Ce n'est pas dans votre intérêt, car dans la plupart des cas, le marché ne sera pas dupe. En conséquence, votre maison pourrait se morfondre sur le marché pendant des mois, vous laissant avec quelques inconvénients importants :

- Votre maison risque d'être étiquetée comme une maison "à problèmes" par d'autres agents, ce qui entraînera un prix de marché inférieur au juste lorsqu'une offre est finalement faite.
- Vous avez été fortement incommodé par le fait de devoir constamment garder votre maison en état de "présentation"... pour rien. Ces maisons expirent souvent du marché, ce qui vous oblige à recommencer le processus d'inscription.

2. Prix quelque peu surévalués:

Environ 3/4 des maisons sur le marché sont surévaluées de 5 à 10 %. Ces maisons restent également sur le marché plus longtemps qu'elles ne le devraient. Il y a généralement deux facteurs en jeu ici: soit vous croyez dans votre cœur que votre maison vaut tant que cela, malgré ce que le marché a indiqué (après tout, il y a beaucoup d'émotion dans ce cas), OU vous avez laissé une certaine marge de négociation. Dans un cas comme dans l'autre, cette stratégie vous coûtera tant en termes de temps sur le marché que de prix final obtenu.

3. Une évaluation correcte de la valeur du marché

Certains vendeurs comprennent que l'immobilier fait partie du système capitaliste de l'offre et de la demande et fixent le prix de leur maison de manière prudente et réaliste en se basant sur une analyse approfondie des autres maisons sur le marché. Ces maisons à prix compétitif se vendent généralement dans un délai raisonnable et très près du prix de vente.

4. Prix inférieur à la juste valeur marchande

Certains vendeurs sont motivés par une vente rapide. Ces maisons attirent des offres multiples et se vendent rapidement - généralement en quelques jours - au prix demandé, ou au-dessus de celui-ci. Assurez-vous que l'agent qui vous propose cette méthode le fait dans votre meilleur intérêt.