



Questions d'immobilier:
Vendre sans courtier ?

Description

En réponse à l'article du Financial Post intitulé « Comment vendre sans courtier »

Par Joseph Marovitch

28 Juillet 2021

Dans un récent [article du Financial Post](#) (en anglais) écrit par **Clayton Jarvis** et publié le 27 juillet 2021, M. Jarvis énonce les raisons pour lesquelles un vendeur souhaiterait vendre une propriété résidentielle sans courtier, ce qui est effectivement possible. Cependant, après avoir étudié l'article, j'ai décidé de clarifier certaines déclarations afin que les personnes qui envisagent de vendre par elles-mêmes soient conscientes des avantages et des risques.

Dans l'article, on peut lire ce qui suit :

« Tout le monde ne pense pas que payer 5 à 7 % de la valeur de sa maison à un agent est un investissement rentable, surtout si cela signifie qu'il faut déboursier 60 ou 70 mille dollars si vous vendez une propriété de plus d'un million de dollars. Pour ces propriétaires, vendre sans recourir aux services d'un agent est une alternative logique. »

La commission payée en moyenne pour la vente d'une maison au Québec est de 5 %, répartie entre les courtiers, les agences et le gouvernement. Il convient également de noter que les courtiers paient des frais à l'avance, qu'ils aient vendu ou non la propriété à la date d'expiration du contrat.

... après avoir étudié l'article, j'ai décidé de clarifier certaines déclarations afin que les personnes qui envisagent de vendre par elles-mêmes soient conscientes des avantages et des risques.

« Chaque année, des milliers de Canadiens vendent leur maison à titre privé. Ce n'est pas pour tout le monde, mais ce n'est pas non plus vraiment compliqué. »

Les courtiers professionnels sont expérimentés et possèdent une expertise en matière de droit des contrats,



d'évaluation des propriétés, de marketing, de base de contacts, de résolution de conflits, de règlements, de droits de passage, d'infractions, de construction de propriétés, de problèmes de moisissures, de contamination, de rapports de phase un... et la liste est longue. Cette expérience est indispensable pour éviter au vendeur inexpérimenté d'avoir des problèmes.

« Vous n'aurez pas besoin d'un agent pour accomplir la plupart de ses tâches habituelles, mais pour qu'une maison soit inscrite – un véritable must si vous voulez vendre rapidement – cela doit être faite par un professionnel de l'immobilier titulaire d'un permis. Une personne sans licence n'y a pas accès, mais vous avez tout de même des options pour choisir qui peut vous aider à soumettre une inscription en bonne et due forme. »

Les outils de marketing d'un courtier sont les suivants : Centris, les sites web nationaux et internationaux des agences immobilières, le site web du courtier, les bulletins d'information, les annonces, les journées portes ouvertes, les prospectus, et les envois postaux. La campagne de mise en marché doit cibler le bon public et les acheteurs doivent être soigneusement évalués.

« Une fois que le listing a été rendu public, vous prenez essentiellement la position de l'agent. Vous organisez les visites, répondez aux questions et examinez les acheteurs. Et lorsqu'une offre vous satisfait, vous faites appel à un avocat spécialisé dans l'immobilier pour vous assurer que la vente est légale et à la satisfaction de tous. »

Les offres sont assorties de conditions et de délais et doivent être autorisées par la loi sur le courtage immobilier. Le relevé des dimensions doit être exact, sinon l'accord peut être annulé après la signature.

'La campagne de mise en marché doit cibler le bon public et les acheteurs doivent être soigneusement évalués.'

S'il y a des problèmes de preuve de propriété ou des infractions, il faut trouver des solutions telles une réparation ou une assurance titre. Vendre sans courtier et naviguer dans un champ de mines de problèmes possibles est facile tant qu'il n'y a pas de problèmes.

« Une transaction immobilière privée peut être tout ce que vous voulez qu'elle soit. Tant que votre maison se vend à un prix et dans un délai qui vous conviennent, il importe peu que vous vous adaptiez aux méthodes des agents immobiliers à succès ou que vous fassiez quelque chose de particulier pour commercialiser votre maison. »

Au Québec, le courtage immobilier relève de la compétence du gouvernement provincial. Que le vendeur soit un courtier ou non, toutes les actions relèvent de la loi sur le courtage immobilier. Par conséquent, une déclaration du vendeur est requise, ainsi qu'un certificat de localisation à jour et des mesures précises. Une propriété ne peut être vendue s'il y a un problème de contamination environnementale. Et si l'acheteur n'est pas satisfait de certains aspects, il existe plusieurs échappatoires juridiques qu'il peut invoquer pour contester ou annuler la vente s'il le souhaite. Un courtier professionnel en est conscient et peut mener la transaction de façon sécuritaire pour solidifier une vente.

« Si des plateformes tierces peuvent vous aider à déterminer un bon prix pour votre maison, vous pouvez aussi faire les recherches vous-même. Les données sur les ventes des services locaux d'inscription multiple (MLS) du Canada sont accessibles au public ; vous avez donc la possibilité de rechercher des propriétés semblables à la vôtre et d'établir un prix comparable pour votre maison. »

Le système Centris ne fournit pas d'informations sur les prix de vente et les expirations de listing au public. Ces informations peuvent être trouvées en faisant des recherches dans les mairies respectives ou en s'adressant à un courtier. Il existe des calculs pour comparer les prix en fonction de l'emplacement d'une propriété, de ses



caractéristiques, du nombre de chambres à coucher, de salles de bain, de garages, et en ventilant le prix en fonction du prix au pied carré pour déterminer avec précision le prix de vente, puis le prix qui sera proposé. Ce n'est pas aussi simple que le dit cet article.

'Au Québec, le courtage immobilier relève de la compétence du gouvernement provincial. Que le vendeur soit un courtier ou non, toutes les actions relèvent de la loi sur le courtage immobilier.'

Un autre facteur qui peut influencer le prix demandé est le lien émotionnel du proprio avec la propriété. Un professionnel peut calculer avec précision le prix d'une propriété sans éprouver d'émotion afin d'obtenir une fourchette de prix de vente précise. La plupart des propriétaires n'y parviennent pas et proposent donc un prix qui inclut une valeur sentimentale. Les acheteurs eux, ne sont pas sentimentaux.

« De nombreux vendeurs pensent que payer une commission de 2 ou 3 % à un courtier est une bonne affaire. Mais selon M. Mooney, ces vendeurs doivent poser une question importante aux agents acheteurs : Quels services allez-vous me procurer ? »

Un courtier fournira un prix de mise en vente ajusté au marché, un marketing professionnel, une exposition complète, des contacts avec des entrepreneurs, des inspecteurs, des arpenteurs, des notaires, des courtiers en prêts hypothécaires, un accompagnement pour toutes les questions entre l'acceptation de l'offre et la signature, facilitera l'interaction avec les inspecteurs, des évaluateurs, des arpenteurs et des courtiers en prêts hypothécaires pour s'assurer que les conditions et les délais soient respectés grâce à ses connaissances, son expertise et son expérience.

“Les vendeurs sont complètement habilités à vendre, mais je pense que l'immobilier organisé leur fait croire que pour vendre une maison, on doit faire des pieds et des mains. Ce n'est pas vrai. Si vous me vendez votre maison vous-même, nous pourrions écrire l'accord sur une simple serviette à cocktail. »

Les documents de l'OACIQ sont des contrats juridiques contraignants, assortis de conditions et de délais. Les transactions immobilières commerciales ne sont pas sous la juridiction du gouvernement et, oui, une serviette en papier peut être utilisée, cependant, même dans le domaine commercial, un contrat légal notarié est conseillé. Si vous rédigez une offre sur une serviette en papier et qu'un problème survient, la serviette ne vous sera pas d'une grande utilité pour finaliser la transaction.

'Un professionnel peut calculer avec précision le prix d'une propriété sans éprouver d'émotion afin d'obtenir une fourchette de prix de vente précise. La plupart des propriétaires n'y parviennent pas et proposent donc un prix qui inclut une valeur sentimentale.'

« Vous n'avez pas besoin d'un courtier immobilier professionnel pour que le listing de votre maison soit de qualité. Il vous suffit d'engager les mêmes professionnels que les courtiers : des photographes et si possible une entreprise de home-staging. »

Le courtier fait office d'entrepreneur et fait savoir au vendeur s'il a besoin d'un home staging ou d'altérations cosmétiques avant la mise en vente. Un courtier engagera un photographe professionnel et lui demandera d'accentuer certaines caractéristiques de la propriété, entre-autres.



« Lorsqu'une inscription devient périmée, la raison habituelle est une erreur dans l'établissement du prix de vente et un refus de le réduire de quelques dollars pour susciter l'intérêt des acheteurs. Dans ce cas, M. Mooney indique qu'il n'est pas rare que des courtiers contactent des vendeurs à forfait et leur proposent d'intervenir pour vendre leur propriété. Mais dans de nombreux cas, les courtiers se contentent de remettre en vente ces propriétés au même prix, pour finir par le baisser une ou deux semaines plus tard. La maison se vend moins cher et le vendeur doit payer la commission de l'agent. »

Les courtiers professionnels fixent avec précision le prix de vente des propriétés en s'appuyant sur des données et des recherches. Les vendeurs ne sont pas toujours d'accord avec les courtiers sur le prix demandé. Si un courtier accepte de vendre à un prix trop élevé parce que le propriétaire insiste, le courtier explique le risque et les moyens de déterminer après 30 à 45 jours s'il faut ajuster le montant demandé. Le courtier fournit un rapport indiquant le nombre de consultations de la liste Centris, le nombre de demandes de renseignements et le nombre d'offres reçues. De nombreuses consultations de Centris accompagnées de peu d'appels indiquent clairement qu'il existe un intérêt, mais pas au prix indiqué. Ce n'est pas sorcier.

'Si vous rédigez une offre sur une serviette en papier et qu'un problème survient, la serviette ne vous sera pas d'une grande utilité pour finaliser la transaction.'

« Les acheteurs seront très préoccupés par l'état de votre maison et par le fait que vous soyez transparent à ce sujet. Une façon de dissiper leurs craintes est d'organiser et de payer vous-même une inspection de la maison et de mettre des copies du rapport à la disposition de toute personne qui visite votre maison. »

Si la maison est un héritage ou en ruine ou que le vendeur n'y a jamais vécu, il est bon de procéder à une pré-inspection. Si c'est votre propre maison, remplissez la déclaration du vendeur au mieux de vos connaissances et n'effectuez pas de pré-inspection. Laissez l'acheteur visiter la maison, tomber amoureux de l'emplacement et de la maison, puis laissez l'acheteur procéder à une inspection. Si l'inspection révèle des problèmes, mais que l'acheteur est déjà attaché à la maison, il sera peut-être plus facile de négocier après l'inspection, si nécessaire.

« Faites-vous confiance », dit Mooney. « Ce n'est pas compliqué. »

Rien n'est compliqué si vous avez de l'expérience et si vous savez ce que vous faites. Ce n'est pas compliqué non plus tant qu'il n'y a pas de contretemps.

« De plus, il y a beaucoup de courtiers immobiliers médiocres, y compris des milliers à temps partiel qui ont peu ou pas d'expérience dans l'établissement du prix d'une maison ou dans la négociation ». Une analyse des données du Toronto Real Estate Board a révélé que près de 35 % des courtiers de la ville avaient vendu une propriété ou moins en 2017. Si vous n'êtes pas vigilant dans le choix de votre agent, vous pourriez facilement vous retrouver avec quelqu'un qui a vendu autant de maisons que vous l'année dernière : zéro. Cette personne mérite-t-elle 6 % de la valeur de votre maison ? »

Vérifiez la réputation du courtier, posez des questions telles que « Depuis combien de temps êtes-vous courtier ? Où avez-vous vendu ? Quel type de propriété avez-vous vendu ? Combien de propriétés avez-vous vendues ? » Recherchez dans ses réponses la preuve de connaissances précises et d'assurance. S'il négocie sa commission, il négociera probablement le prix de votre maison.

'Rien n'est compliqué si vous avez de l'expérience et si vous savez ce que vous faites. Ce n'est pas compliqué non plus tant qu'il n'y a pas de contretemps.'

Les courtiers doivent être confiants en eux-même et bien informés, en plus d'être des négociateurs acharnés



mais équitables.

Pour plus d'informations sur les prix, la stratégie du marché et le processus de vente, laissez vos commentaires ci-dessous ou n'hésitez pas à me contacter. Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez vous référer à la section des commentaires au bas de la page. Par ailleurs, pour consulter les articles précédents, cliquez [ici](#).

Article suivant : **Comment fixer le prix d'une propriété**

L'état du marché

Nous sommes en période de vacances de la construction. Cela signifie que les entrepreneurs, les constructeurs, les plombiers et toutes les personnes associées aux services nécessaires à la préparation d'une propriété campent probablement en nature. Cela signifie également que quiconque cherche une propriété ce mois-ci est un acheteur très sérieux. Donc, si vous êtes en vacances, trouvez un courtier en qui vous avez confiance, donnez-lui une clé et espérez de bonnes nouvelles. Néanmoins, se préparer au marché de septembre est également une bonne idée.

Passez une excellente semaine et profitez de l'été !

N'oublions pas que les personnes atteintes de cancer sont également vulnérables !

Vous êtes invités à continuer à donner aux organisations suivantes, car **il est maintenant plus important que jamais de soutenir la recherche sur le cancer !** Cliquez sur les logos ci-dessous pour savoir comment :



Abonnez-vous à notre
infolettre pour être informé
de nos plus récents articles

S'inscrire

Image : [Rawpixel.com](#)

[Autres articles par Joseph](#)

[Marovitch](#)



Joseph Marovitch œuvre dans le secteur des services depuis plus de 30 ans. Sa première carrière en tant que propriétaire et directeur du Camp Maromac, un camp d'été établi en 1968, a consisté à travailler avec des familles d'enfants de Westmount et des environs âgés de 6 à 16 ans. Maintenant, en tant que courtier immobilier, il offre les mêmes qualités de fiabilité, d'intégrité et d'honnêteté afin de protéger les intérêts de ses clients. Si vous avez des questions, contacter Joseph Marovitch au 514 825-8771, ou à josephmarovitch@gmail.com



LIVRAISON GRATUITE
*achats de 99\$ et plus**

LINEN CHEST
MAGASINEZ

Categorie

1. Article | Immobilier

Tags

1. état du marché immobilier
2. Joseph Marovitch
3. selling without a broker
4. state of the market
5. vendre sans courtier

date créée

juillet 2021