



Question d'immobilier:
Le processus de vente en 2022

Description

Les tenants et les aboutissants de la vente de votre propriété dans le marché actuel

Par **Joseph Marovitch**

Mis à jour le 25 novembre 2021

Dans le marché actuel, il semble que le vendeur n'ait qu'à mettre sa propriété en vente au prix du marché et les offres arrivent le jour même ou dès le lendemain, sans conditions ni même une visite pour voir à quoi ressemble la propriété. Non seulement les offres sont-elles assorties de peu ou pas de conditions, mais les montants offerts sont de 10 à 25 % supérieurs au prix demandé.

C'est ce qui s'est passé au cours des dernières semaines. Avec très peu d'inventaire et beaucoup d'acheteurs désespérés, les prix et les conditions semblent s'être envolés. Nous sommes dans cette situation en raison des taux d'intérêt très bas, des investisseurs qui achètent par spéculation et du peu de vendeurs pour cause de pandémie.

Toutefois, cela ne durera pas. Les taux d'intérêt sont en hausse. Plus ils augmentent, moins il y aura d'acheteurs. Au fur et à mesure que les acheteurs se raréfieront, les offres multiples vont diminuer, et le bon sens va revenir. Les acheteurs négocieront plutôt que de surpayer, et les conditions telles que l'inspection et l'examen des dépenses reviendront.

Avec très peu d'inventaire et beaucoup d'acheteurs désespérés, les prix et les conditions semblent s'être envolés.

Lorsque les taux d'intérêt dépassent les 3 % et que l'emprunt n'est plus bon marché, les acheteurs préfèrent financer plutôt que de payer comptant. Il n'est pas si terrible que cela que les taux d'intérêt soient peu élevés et les ventes expéditives, mais les gens doivent avoir un endroit où se loger à un prix abordable. Ceci étant dit, ce qui suit est une introduction au processus de vente.



L'immobilier peut être considéré comme une représentation du cycle d'une vie. Étape 1: Devenu majeur, vous avez décidé de quitter le nid parental pour acheter votre première propriété, généralement un condominium. Étape 2: Vous vous mariez et un enfant est en route. Vous passez donc du condo à une maison avec deux ou trois chambres. Étape 3: Un deuxième enfant arrive bientôt et le moment est venu de trouver une maison plus grande. Étape 4: Les enfants décident de quitter le nid parental et vous restez seuls dans cette grande maison vide; il est alors temps de trouver une maison plus petite ou un condo. Ainsi va la vie. Voici un conseil que je vous suggère de suivre lors de votre quête immobilière :

N'achetez pas une maison avant d'avoir vendu votre maison actuelle

Beaucoup de gens hésitent à vendre leur résidence avant d'acheter car ils craignent de ne pas en trouver une autre. N'ayez pas de soucis, vous en trouverez toujours une. Il faut du temps pour vendre une propriété, peu importe ce qu'on en dit. Si vous vendez rapidement, c'est parce que vous avez obtenu un montant élevé et vous avez donc plus d'options pour l'achat de votre prochaine résidence. Ou alors vous avez vendu à bas prix, ce dont nous discuterons dans un autre article.

'La vente d'une propriété nécessite une préparation et une prise en compte des aspects positifs et négatifs.'

Un autre problème peut survenir si vous vendez avant d'acheter, car vous serez toujours sous pression pour réduire le prix de vente à l'approche de la date de signature. Peu de gens peuvent ou veulent supporter le coût de deux propriétés simultanément.

La vente d'une propriété nécessite une préparation et une prise en compte de ses aspects positifs et négatifs. Tenez compte des éléments suivants pour déterminer le prix de vente: l'emplacement, l'état, le nombre de chambres à coucher, de salles de bain, le stationnement, la surface, etc. Tous ces facteurs – sauf un – ne peuvent être changés que si vous rénovez, mais la condition des lieux est sous votre contrôle.

Si votre maison présente des problèmes, vous pouvez effectuer des réparations ou baisser le prix pour permettre à l'acheteur de les effectuer. Deux types de problèmes doivent être considérés : les problèmes apparents et les problèmes qu'on ne voit pas. Si votre salle de bains ou votre cuisine sont vétustes et nécessitent des rénovations, laissez l'acheteur les faire. Certains acheteurs sont enthousiastes à l'idée de rénover à leur goût.

Si le balcon ou le porche de la maison sont dans un état délabré, réparez-le. Si les murs de la maison sont éraflés et pleins de trous, réparez-les et peignez-les. S'il la porte du garage est bosselée, réparez-la. L'aspect général de la propriété doit toujours être aussi présentable que possible. Si la maison paraît être en mauvais état, les acheteurs appréhenderont d'autres problèmes et hésiteront à l'acheter ou proposeront un prix plus bas.

D'autres imperfections, tels que des vitres brisées, de petites fissures non structurelles sur le côté de la maison ou toute autre usure normale, n'empêcheront pas un acheteur emballé par la propriété de l'acheter.

'Une propriété surévaluée est utilisée par les courtiers pour vendre d'autres propriétés. Un courtier montrera d'abord une maison surévaluée à son client, puis montrera une maison similaire dont le prix est correct et vendra cette maison.'

Maintenant que vous avez pris en compte les problèmes de la propriété et que vous les avez résolus, il est temps de contacter un courtier. Habituellement, le courtier fixera adéquatement le prix de vente pour la mise en marché de la propriété. Sur le marché actuel, il y a généralement peu ou pas de mise en marché autre que l'annonce initiale de la mise en vente, suivie d'offres immédiates. Cependant, au fur et à mesure que le marché



se normalise, cela se stabilisera. Lorsque le courtier suggère un prix de vente, il doit l'étayer avec des informations telles que les listings de propriétés comparables vendues dans le secteur au cours des six à douze derniers mois ou en cours d'être vendues. Il est très important de connaître les montants demandés par la concurrence.

Une propriété dont le prix correspond à celui du marché se vendra en trois à six mois en moyenne dans un marché normal. Par ailleurs, une propriété dont le prix est trop élevé pourrait servir d'exemple aux courtiers pour vendre d'autres maisons : un courtier montrera d'abord une maison hors de prix à son client, puis suggèrera une autre maison similaire dont le prix est raisonnable et la vendra.

Les courtiers assurent une visibilité maximale à votre propriété par l'intermédiaire de leur réseau de courtiers et d'acheteurs et du système Centris. Plus une propriété est promue, plus elle se vendra vite. Une promotion abondante, ciblée et de qualité procurera plus d'appels, de visites et d'offres.

Voici les étapes à suivre pour vendre une propriété, une fois que le prix de vente déterminé :

1. La prise de photos professionnelles – de belles photos valent mille mots et aident à trouver un acheteur.
2. Le relevé exact des dimensions – la mesure de chaque pièce doit être précise ou la vente pourrait être annulée.
3. Le placement d'une enseigne « à vendre » devant la maison afin d'attirer les acheteurs et les courtiers.
4. L'inscription de la propriété sur le système Centris avec les dimensions et descriptions exactes.
5. L'ajout de la propriété sur plusieurs sites web, y compris le système Centris, le site de la compagnie de courtage (marché national et international), le site personnel du courtier le cas échéant, et certains médias communautaires en ligne, tels que WestmountMag.ca.
6. L'envoi de courriels par le courtier à sa liste de clients et aux autres courtiers, une ou plusieurs fois par mois.
7. La distribution de prospectus dans la région.
8. Le placement d'annonces dans les journaux locaux au moins deux fois par mois.
9. Le placement d'annonces en ligne, notamment sur LinkedIn, Facebook, Instagram et Pinterest, afin de permettre une exposition ciblée.
10. Des visites virtuelles pour permettre au public de voir la propriété.
11. L'organisation de visites en personne.

Une fois par mois, le courtier fournira un rapport indiquant combien d'appels, de visites et d'offres d'achats ont été effectués. Le rapport indiquera combien d'annonces ont été placées et dans quels médias.

'Sachez que la partie la plus difficile de la vente d'une propriété n'est pas le marketing mais plutôt la conversion d'une offre acceptée en acte de vente signé.'

Le courtier doit, si possible, qualifier les acheteurs en demandant que l'offre soit accompagnée d'une lettre d'approbation de financement préalable ou d'une preuve de liquidité. Une fois l'offre reçue, le courtier examinera



les conditions et les délais et discutera avec le vendeur de l'acceptation, du refus ou d'une contre-offre.

Les offres sont généralement assorties de deux conditions ou plus, et parfois offertes sans conditions. Les conditions les plus courantes sont l'inspection et le financement. Sachez que la partie la plus difficile de la vente d'une propriété n'est pas le marketing mais plutôt la conversion d'une offre acceptée en acte de vente signé. Un bon courtier gèrera l'inspection, et ses problèmes, par la négociation et saura différencier un argument valable d'un acheteur qui tente simplement de faire baisser le prix de vente.

Une fois que l'inspection et les conditions de financement sont remplies, il ne reste qu'à faire vérifier les titres et les servitudes par le notaire chargé d'officialiser la vente. Après cela, le notaire termine sa procédure de vérification préalable, la signature a lieu, la propriété est enregistrée auprès du nouveau propriétaire et un jour plus tard, l'argent est versé au compte du vendeur et la propriété est considérée vendue.

Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez vous reporter à la section des commentaires au bas de la page. De plus, pour lire mes articles précédents, [cliquez ici](#).

Dans le prochain article, nous aborderons ***l'art de préparer sa propriété pour la vente***

L'état du marché

Dans une annonce récente, la Banque du Canada a déclaré que les investisseurs, pressés de profiter des faibles taux d'intérêt et spéculant sur le fait que les prix de l'immobilier continueront d'augmenter comme ils l'ont fait cette dernière année, feront grimper les prix encore plus haut jusqu'à ce qu'une correction ait lieu. Selon le sous-gouverneur Paul Beaudry, dans un récent article de BNN Bloomberg, le nombre de nouveaux prêts hypothécaires a doublé au cours de l'année écoulée.

Les investisseurs qui achètent des biens immobiliers en supposant que les prix vont augmenter peuvent courir un grand risque en cas de correction ou de hausse significative des taux d'intérêt. Le risque est d'autant plus grand que, lorsque les frontières s'ouvriront, de nouveaux investisseurs entreront sur le marché, achèteront des biens immobiliers et feront grimper les prix encore plus haut, se rapprochant ainsi d'une correction.

'Les investisseurs qui achètent des biens immobiliers en supposant que les prix vont augmenter peuvent courir un grand risque en cas de correction ou de hausse significative des taux d'intérêt.'

Le problème est que le prix élevé de l'immobilier entraîne deux difficultés. Premièrement, pour ceux qui ont acheté l'année dernière, même si les taux d'intérêt étaient bas, le prix d'achat était élevé, ce qui signifie que ces ménages ont des niveaux d'endettement plus élevés que la normale et que lorsque les taux d'intérêt et l'inflation augmenteront, avec une correction immobilière, ces propriétaires verront leur cote de crédit et leur accès aux faibles coûts d'emprunt diminuer.

Le deuxième inconvénient est que beaucoup de ceux qui n'ont pas encore acheté de maison ne peuvent pas se permettre d'en acheter une à des prix plus élevés et vont avoir besoin d'un endroit pour vivre.

Il se peut qu'il y ait ou non une correction du marché immobilier, mais les problèmes du logement inabordable et de l'endettement élevé subsisteront encore un certain temps.

Passez une bonne semaine et restez en sécurité !

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 :



Société de recherche
sur le cancer

Cancer Research Society

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

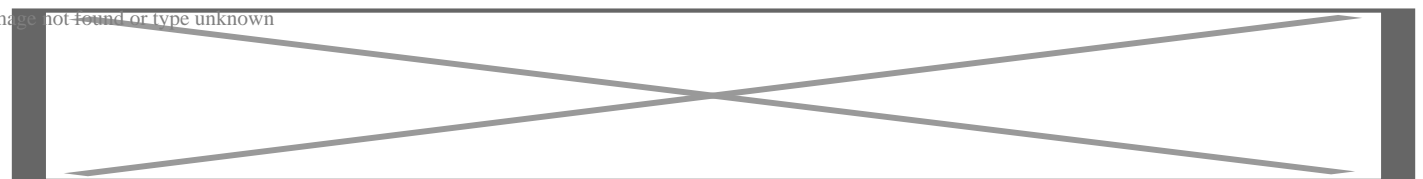
S'inscrire

[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

Image not found or type unknown





Categorie

1. Article | Immobilier

Tags

1. État du marché
2. Joseph Marovitch
3. processus de vente
4. Question d'immobilier
5. Real Estate Talk
6. Selling Process
7. state of the market

date créée

novembre 2021