



Question d'immobilier :
Les courtiers et le coffret à clé

Description

Pourquoi tant de courtiers confient-ils la vente d'une propriété à quelqu'un qui ne la connaît pas vraiment ?

Par **Joseph Marovitch**

Un courtier vendeur appelle votre courtier inscripteur et demande une visite de votre copropriété que le courtier inscripteur représente. Le courtier inscripteur vous dit : « Bien sûr, vous pouvez faire venir vos clients pour une visite. Le casier contenant la clé se trouve sur la porte d'entrée. Veuillez me faire part de vos commentaires après la visite ».

Le courtier vendeur entre dans la copropriété avec ses clients, se tient au milieu de la pièce, laisse le client regarder autour, lui demande s'il a des questions, puis ils quittent la pièce. Ce sera peut-être une vente, peut-être pas. Il n'y a aucun effort de la part du courtier inscripteur pour vendre la propriété et il se peut que le courtier vendeur ait fait un effort pour vendre la propriété, mais personne ne le sait avec certitude.

La personne qui a le plus de connaissances et d'informations sur la propriété est le courtier inscripteur, qui est engagé pour vendre la propriété, et non le courtier vendeur qui invite ses acheteurs à visiter la propriété.

Il y a bien des raisons pour lesquelles un vendeur fera appel à un courtier pour vendre sa maison. Outre les connaissances du courtier en matière de droit des contrats, sa capacité à commercialiser la propriété, à naviguer entre l'inspecteur, le courtier en hypothèques et le notaire, à résoudre tous les problèmes qui peuvent se poser et toutes les préoccupations que le vendeur peut avoir, les courtiers sont engagés pour leur capacité à vendre la propriété.

Vendre le bien immobilier signifie assister aux visites et faire connaître les avantages de la propriété aux acheteurs potentiels. La personne qui a le plus de connaissances et d'informations sur la propriété est le courtier inscripteur,



~~qui est engagé pour vendre la propriété, et non le courtier vendeur qui invite ses acheteurs à visiter la propriété.~~

Par conséquent, pourquoi tant de courtiers inscripteurs remettent-ils un coffret à clé de la maison au courtier vendeur, laissant ainsi le soin de la vendre à une personne qui ne la connaît pas vraiment ? Il y a des raisons d'utiliser un coffret à clé si la propriété est située en périphérie ou dans une région éloignée, est inoccupée et ne contient aucun objet de valeur. Outre ces raisons, un courtier devrait assister à toutes les visites et faire tout ce pourquoi il a été engagé.

Les informations que le courtier en valeurs mobilières pourrait fournir sont les questions structurelles qui doivent être expliquées, l'accessibilité aux services, aux parcs, aux écoles et aux transports. Le courtier inscripteur peut aussi avoir connaissance du type de voisins de la propriété. Il se peut que la propriété ait un riche historique qui peut rendre la propriété plus intéressante et attrayante.

'Il y a des raisons d'utiliser un coffret à clé si la propriété est située en périphérie ou dans une région éloignée, est inoccupée et ne contient aucun objet de valeur. Outre ces raisons, un courtier devrait assister à toutes les visites et faire tout ce pourquoi il a été engagé.'

Il y a aussi la question de la sécurité. De nombreuses propriétés dans les Laurentides, qui sont des résidences secondaires, contiennent des objets de valeur. Le propriétaire peut n'y être que le week-end. Il y a des milliers de courtiers au Québec et bien plus d'acheteurs pour chaque courtier. Des objets peuvent disparaître. Le vol peut se produire même si le courtier inscripteur assiste à la visite, mais le risque est réduit de façon significative.

En ville, même si la propriété est vacante et vide, il n'y a aucune raison pour que le courtier inscripteur ne puisse pas assister à la visite et effectuer son travail de vente.

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](#).

Prochain article: **Acheter avec un courtier ou sans courtier**

L'état du marché

Selon l'indice composite des prix des maisons de Teranet-Banque nationale, le prix des maisons canadiennes a légèrement augmenté en juillet. Cependant, il est également indiqué que la hausse des prix a été la plus faible depuis 15 ans. Les auteurs de l'indice affirment que c'est la preuve que le marché du logement commence à ralentir en raison de l'effet de la pandémie sur les revenus, du chômage plus élevé et de l'éloignement physique.

'Les taux d'intérêt resteront bas et il y aura toujours des propriétés à vendre, mais leur nombre sera limité, car les vendeurs se demandent qui visitera leur maison et où aller s'ils vendent.'

Tel que mentionné dans les articles précédents, les ventes ont augmenté au cours de l'été, car les personnes ayant besoin d'une maison ont acheté dès la réouverture du marché. À l'approche du mois de septembre, il semble que la ruée vers l'achat se calme. Les taux d'intérêt resteront bas et il y aura toujours des propriétés à vendre, mais leur nombre sera limité, car les vendeurs se demandent qui visitera leur maison et où aller s'ils vendent. Pour ceux qui veulent vendre, le marché est favorable tant qu'ils ont un autre endroit où habiter.



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

Image : [Andrea Fistetto](#) via [StockPholio.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. coffret à clé
2. courtier inscripteur
3. Joseph Marovitch
4. listing broker
5. lockbox
6. property sale
7. vente immobilière

date créée

août 2020