



Question d'immobilier :
négos, portes ouvertes et pubs

Description

Une définition de la négociation et l'efficacité des journées portes ouvertes et de la publicité

Par Joseph Marovitch

Négociation

Je considère qu'une négociation est réussie lorsque les deux parties quittent la table des négociations en étant entièrement satisfaites.

Vous ne pouvez pas conclure une bonne affaire sans compromis. Tout le monde devrait être heureux quand la transaction est complétée. Il faut de la patience et des efforts pour parvenir à un accord qui satisfait toutes les parties concernées et cela commence dès le début des négociations.

Il y a une étiquette à suivre qui assurera le bon déroulement de la négociation:

- Soyez poli, courtois et calme quelle que soit la situation.
- Soyez réactif en temps opportun
- Soyez juste
- Soyez honnête dans vos intentions

Soyez poli, courtois et calme quelle que soit la situation

Voici les étapes à suivre lorsque vous souhaitez bénéficier de la coopération de la partie adverse, qu'il s'agisse de l'acheteur ou du vendeur. Vous pouvez obtenir plus d'un sourire que d'un froncement de sourcils. Insulter votre adversaire et vous mettre en colère ralentiront la négociation, ou sinon conduiront à leur échec. Il faut être aussi amical que possible pour parvenir à un accord à l'amiable.

Soyez réactif en temps opportun



~~Si vous répondez trop vite lorsqu'une offre de vente est déposée, vous pouvez paraître désespéré ou anxieux et donc vendre trop cher. Si vous répondez trop lentement ou après un long délais, vous pouvez être considéré comme impoli et la négociation peut ralentir ou devenir difficile. Lorsque vous répondez en temps opportun, vous démontrez votre sincérité, votre intention et votre respect. Ceci fournit toujours de meilleurs résultats.~~

Soyez juste

Si la propriété vaut 100 000 \$, selon les comparables, ne demandez pas 250 000 \$. Cela démontrerait que vous n'êtes pas sérieux, que vous ne connaissez pas le marché, que vous êtes cupide, etc. Au final, tout prix est lié à la valeur du marché et vous devrez éventuellement fixer un prix relatif au marché. Le problème est que le temps passé à convaincre le vendeur du juste prix de vente fera perdre un temps précieux et qu'en conséquence des acheteurs potentiels seront perdus.

Il faut de la patience et des efforts pour parvenir à un accord qui satisfait toutes les parties concernées et cela commence dès le début des négociations.

Soyez honnête dans vos intentions

Ceci s'applique principalement aux acheteurs d'immeubles à revenus, mais peut s'appliquer à l'achat d'un logement individuel. Avant de faire une offre, assurez-vous de vouloir acheter la propriété. Soumettre une offre requiert du temps, des efforts et de la paperasse. Selon l'étiquette, si une partie fait une offre, l'autre partie doit répondre de manière responsable jusqu'à la fin de la négociation, que celle-ci soit fructueuse ou pas. Qui sait, vous pourriez avoir à traiter de nouveau avec cette personne et la bonne volonté est à la fois importante et essentielle dans les négociations.

Quelle est l'efficacité des portes ouvertes et des publicités?

Les journées portes ouvertes et la publicité attirent-elles efficacement les acheteurs ? Jusqu'à un certain degré. Une journée porte ouverte peut intéresser des acheteurs potentiels. Cependant, cela peut également attirer vos voisins, des couples en balade le dimanche après-midi, des parents ou, pire encore, personne du tout. Une journée portes ouvertes peut être efficace dans une certaine mesure, cependant, les courtiers acquièrent souvent plus de nouveaux clients que d'acheteurs potentiels. Les visiteurs arrivent, laissent leurs coordonnées, visitent la propriété, puis repartent. Le courtier fait un suivi un jour ou deux plus tard pour voir s'il y a un intérêt à l'achat. Si la réponse est négative, le courtier demandera pourquoi, puis s'informerera de ce que les prospects recherchent. Éventuellement, le courtier aura ainsi acquis un nouveau client.

Les annonces peuvent attirer des acheteurs, mais le plus souvent, elles attirent de nouveaux clients. La publicité assure la visibilité du courtier tout en exposant la propriété au grand public. Les annonces permettent également au courtier de promouvoir son site Web, car les acheteurs peuvent y consulter d'autres biens immobiliers en vente.



Cela dit, le moyen le plus efficace de trouver une propriété est de faire appel à un courtier. Vous indiquez les critères tels que l'emplacement préféré, le nombre de chambres à coucher et de salles de bains requis, le style d'habitation et tout autre élément nécessaire à votre future résidence. Le courtier peut utiliser le système de courtage pour restreindre la recherche aux critères souhaités, trouvant ainsi la propriété idéale beaucoup plus rapidement. Le courtier organise les visites, effectue les recherches sur la propriété pour tout problème tel que déclarations de vices cachés, combien de temps la maison a été sur le marché et l'hypothèque résiduelle. Le courtier peut déterminer si les taxes foncières ont été payées ou s'il existe une évaluation, où encore si la propriété dispose d'un certain nombre de jours pour payer les taxes et/ou d'autres dettes avant d'être saisie par la banque ou le gouvernement. Une fois ces recherches complétées, le courtier peut proposer un montant afin de faire une offre initiale.

'La publicité assure la visibilité du courtier tout en exposant la propriété au grand public. Les annonces permettent également au courtier de promouvoir son site Web, car les acheteurs peuvent y consulter d'autres biens immobiliers en vente.'

Les annonces immobilières attirent les clients à la recherche d'agents prospères. Les courtiers dont les noms apparaissent régulièrement dans des publications semblent prospérer, ce qui peut constituer un attrait majeur pour les vendeurs et acheteurs potentiels de biens immobiliers. Lorsque du choix d'un courtier, n'oubliez pas de demander le nombre de ventes, d'annonces et d'annonces expirées (propriétés non vendues) du courtier. Cela vous donne une bonne idée du taux de réussite du courtier à ce jour.

Les moyens les plus efficaces pour attirer les acheteurs sont les suivants, le numéro 1 étant le plus efficace, le numéro 5 le moins efficace:

1. Le service d'inscriptions multiples connu sous le nom de Centris. Ce système est un outil utilisé par les courtiers qui travaillent avec des acheteurs.
2. La communication de courtier à courtier, telle que téléphoner et envoyer un courriel pour s'informer mutuellement de son inventaire actuel. Les clients veulent des courtiers proactifs au sein de la communauté des courtiers.
3. Les courtiers disposant d'importantes bases de données d'acheteurs potentiels, qu'ils rejoignent par courrier électronique, courrier postal et par appel téléphonique.
4. Les journées portes ouvertes
5. La publicité

N'oubliez pas que l'une des principales raisons pour lesquelles les maisons se vendent est que leur prix est adapté au marché et que les moyens de promotion décrits plus haut sont ensuite appliqués. Les trois premiers sont plus efficaces pour attirer les acheteurs. Les deux derniers sont plus efficaces pour impressionner le vendeur, car ils voient le courtier commercialiser activement leur maison.

Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez vous reporter à la section commentaires ci-dessous. Je répondrai rapidement à vos questions. De plus, pour lire les articles précédents, [cliquez ici](#).

Bonne semaine !



Prochain article : **Comment évaluer la campagne marketing de votre courtier**

L'ÉTAT DU MARCHÉ

Les prix de l'immobilier continuent d'augmenter à Montréal par rapport à Vancouver et à Toronto, où les prix ont déjà monté en flèche. Ceci peut être attribué à la croissance robuste du marché montréalais et à la baisse du chômage, et au fait qu'il reste peu d'espace pour construire sur l'île. Comme indiqué précédemment, les nouvelles constructions sont peu nombreuses et de plus en plus de ventes sont des reventes. La pénurie de stocks peut être attribuée aux personnes qui ne veulent pas vendre leur maison, car l'achat d'une nouvelle maison coûterait plus cher.

Cela signifie que les prix vont continuer d'augmenter mais que le nombre de ventes va baisser, avec moins de maisons mises en vente et des prix élevés pour ce qui est disponible. Nous envisageons pour l'avenir de petits espaces urbains et l'augmentation du nombre d'acheteurs en banlieue et au-delà.

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

S'inscrire

Image : PhotoMIX Ltd

Lire aussi : [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 AU CANADA
POUR LES COMMANDES DE 75 \$ + ET RETOURS FACILES GRATUITS*

LINEN CHEST
MAGASINEZ ►

Categorie

1. Article | Immobilier



Tags

1. achat immobilier
2. advertisements
3. journées portes ouvertes
4. négociation
5. negotiation
6. open-house
7. publicités
8. vente immobilière

date créée

janvier 2019