

Équipe Lacasse Shapcott



Guide du vendeur

Lacasse Shapcott

Guide du vendeur

Que vous soyez vendeur d'une propriété pour la première fois ou que vous êtes déjà passé au travers le processus, vendre votre maison peut paraître un défi de taille, mais cela n'a pas à être le cas! Ce guide aide à vous donner une idée de ce à quoi vous pouvez vous attendre dans le cadre du processus de vente et des choses que vous devriez prendre en considération si vous pensez à vendre votre maison.

Lorsque vous décidez d'engager un courtier, sachez que nous, l'Équipe Lacasse Shapcott, sommes là pour vous assister. L'Équipe Lacasse Shapcott est passée d'une équipe de deux personnes à être l'équipe la plus digne de confiance à Montréal et l'équipe numéro 1 en vente à Ville Mont-Royal chez RE/MAX.

Lorsque vous travaillez avec un courtier de l'Équipe Lacasse Shapcott, vous travaillez avec quelqu'un qui combine son expérience du marché avec l'innovation entrepreneuriale. Nous écouterons vos besoins et vos buts, nous utiliserons les données et notre créativité afin d'optimiser la quantité d'acheteurs potentiels pour votre propriété, et nous vous accompagnerons à chacune des étapes du processus de vente. Nous savons que la confiance se gagne au travers la livraison des résultats et que notre succès est défini par le vôtre.



Savoir pourquoi vous vendez votre maison.

La place où commencer pour tous vendeurs est de se demander à soi-même pourquoi est-ce qu'on vend sa maison. Est-ce que vous déménagez? Est-ce que votre famille s'agrandit? Est-ce que vous avez besoin d'argent pour acheter une plus grande maison? Est-ce que le marché est chaud et vous cherchez à en profiter?

Bien que la question de pourquoi vous vendez votre maison est, à priori, relativement simple, y répondre d'une manière réfléchie est important, car vous y reviendrez tout au long du processus de vente. Alors, prenez du temps pour y réfléchir davantage et laissez ces raisons vous guider dans vos décisions futures.

Vous déménagez

Si vous vendez votre maison parce que vous déménagez, pensez à la planification du temps. Est-ce que vous voulez commencer le processus de vente lorsque vous êtes au milieu de votre déménagement? Ou est-ce que vous préférez vous concentrer sur la vente de votre propriété une fois que votre déménagement est finalisé? Si vous avez répondu oui à la première question, sachez qu'une vente peut évoluer très rapidement. Les acheteurs mettront parfois en place des délais sur leur offre ou insisteront pour des dates de clôture qui ne fonctionneront pas avec votre horaire et planification de déménagement. Cependant, supposez que vous désirez vendre une fois votre déménagement complété, dans ce cas, vous devriez réfléchir à ce à quoi votre maison aura l'air sans meuble et pensez à quelles étapes additionnelles pourraient être nécessaires. Engager un courtier immobilier pour vous représenter est une solution à ce problème.

Il s'agit d'un marché d'acheteurs

La demande est élevée. L'inventaire est bas. Vous n'avez pas besoin de vendre, mais vous pensez vendre afin de prendre avantage du marché à un moment propice. Dans ce cas, il est important de réfléchir à vos objectifs financiers. Après avoir effectué quelques recherches, vous devriez savoir combien vous désirez et espérez faire avec la vente de votre propriété. Avoir un courtier expérimenté vous aidera à analyser le marché et à avoir une meilleure compréhension de l'éventail de résultats possibles auxquels vous pouvez vous attendre. Cela vous aidera dans la prise de décision future tel que si vous devriez rester sur le marché si vous n'obtenez pas les offres que vous souhaitez.

Rechercher pour un courtier.

Ce ne sont pas tous les vendeurs qui travaillent avec des courtiers lors de la vente de leur propriété. Cependant, plusieurs vendeurs, incluant des courtiers, trouvent qu'avoir un courtier permet de bénéficier de leur expérience et de leurs réseaux de professionnels. Bien entendu, tous les courtiers apportent un niveau différent d'expérience et d'engagement. Si vous décidez que vous désirez travailler avec un courtier, il est important que vous vous sentiez confortable avec qui vous choisissez et que vos attentes soient définies et claires lors de votre recherche d'un courtier.

Questions à se poser

Quels sont mes buts par rapport au temps, au coût, et au profit potentiel? Quelle implication est-ce que je désire avoir dans le processus de vente? Qu'est-ce que j'apprécie le plus chez un courtier immobilier? Est-ce que je connais quelqu'un qui peut me recommander un courtier?



Quelle expérience avez-vous en tant que courtier immobilier? Avez-vous déjà vendu un appartement dans mon immeuble ou des maisons dans mon quartier? Sur combien de propriétés travaillez-vous au moment actuel? Comment est-ce que les visites fonctionneront? Comment planifiez-vous commercialiser ma propriété? Pouvez-vous me donner des exemples de négociation de bonnes offres pour des clients antérieurs?

Comment réviser un contrat d'inscription.

Une fois que vous avez choisi votre courtier, un contrat d'inscription vous sera présenté. L'accord, que vous et le courtier signerez, déterminera les spécificités comme la structure des commissions, la durée pendant laquelle votre propriété sera exclusive, et les détails de la commercialisation de votre propriété. Plusieurs accords ont un langage et une forme standard et peuvent être ajustés selon vos besoins spécifiques.

Préparer votre propriété à la mise en marché.

Préparer votre maison à être inscrite est l'étape la plus demandante dans le processus de vente et est l'un des facteurs les plus importants pour savoir si votre maison se vendra et à quel prix elle se vendra. Bien préparer sa maison peut augmenter la valeur de votre propriété et amener davantage d'offres. Mal préparer sa maison peut réduire le nombre d'acheteurs potentiels et mener à des offres peu satisfaisantes.

Désencombrer, laver, et réparer

Pratiquement tout doit être retiré. Tous les biens personnels comme les photographies, les jouets, les bibelots, et plus doivent être rangés ou emballés et mis hors de la vue. Les meubles qui sont trop massifs ou trop spécifiques à votre goût de décoration doivent être retirés. Ensuite, il vient le temps de laver en profondeur. Chaque pouce de votre maison doit être frotté, essuyé et poli. Engager une équipe de ménage professionnel est un investissement très intéressant. Finalement, assurez-vous que vos appareils électroménagers, les robinets, les systèmes de chauffage et de refroidissement, et tout ce qui peut être allumé est en bon état de fonctionnement. Il y a peu de choses plus refroidissantes pour un acheteur que de découvrir que l'eau chaude ne fonctionne pas ou que l'un des brûleurs du poêle ne s'allume pas.

Préparez-vous pour votre photo de couverture

Les acheteurs aiment marcher sur des ardoises presque vierges. Une nouvelle couche de peinture peut transformer l'apparence d'une maison et avoir juste assez de meubles pour donner aux acheteurs l'espace pour se visualiser sur le long terme. Les metteurs en scène professionnels peuvent transformer chaque pièce de votre maison en portraits prêts pour les magazines. Si vous ne voulez pas dépenser autant, la mise en scène virtuelle est également une option. Votre courtier devrait être en mesure de répondre à l'ensemble de vos questions concernant la mise en scène et aura probablement plusieurs références à vous partager.



Commercialiser votre maison.

Vous avez nettoyé, peint, et mis en scène, et vous êtes sur le point de lancer votre propriété sur le marché. Premièrement, vous allez avoir besoin de faire prendre des photos de votre maison. Bien que vous pensiez peut-être savoir comment prendre de bonnes photos sur votre iPhone, des photographes professionnels sont la bonne manière de faire. Vous devriez discuter avec votre courtier des aspects de votre maison que vous souhaitez particulièrement faire ressortir. Est-ce la lumière naturelle? Les vues? Certains éléments architecturaux? N'oubliez pas que les photos sont votre première impression, il est donc important qu'elles soient aussi invitantes que possible. La plupart des courtiers ont, dans leur réseau, des photographes à vous référer.

Mis à part cela, vous et votre courtier devriez vous asseoir et réviser votre plan marketing. Planifier un horaire pour des visites libres et faire des visites, décider de votre stratégie de prix, et demander où est-ce que votre maison sera affichée. Est-ce quelle sera affichée sur les sites populaires de référencement? Y aura-t-il un achat média traditionnel dans les journaux et les magazines? Et les réseaux sociaux?

Une autre chose à garder en tête. Parfois, les maisons ont des histoires uniques qui leur sont rattachées. Si c'est le cas pour votre propriété, assurez-vous d'en parler à votre courtier dès le début afin qu'il puisse réfléchir à la manière la plus appropriée de la communiquer dans la stratégie marketing et la stratégie de marque.



Offres.

Bien que la réception de votre première offre soit l'un des aspects les plus excitants de la vente de votre maison, il est important de se rappeler de garder la tête froide et de savoir qu'une offre ne signifie pas nécessairement que les futures offres seront supérieures ou inférieures. Chaque acheteur est différent.

Inférieur au prix demandé

Recevoir une offre en dessous de votre prix demandé est décevant, mais ce n'est pas la fin du monde. Les acheteurs cherchent toujours à obtenir la meilleure offre possible. Discutez de ces offres avec votre courtier et décidez si vous souhaitez faire une contre-offre et à quel prix.

Au prix demandé et supérieur au prix demandé

Recevoir une offre à votre prix demandé peut signifier beaucoup de choses. Vous pouvez supposer que davantage d'offres arriveront et que le fait d'avoir des offres concurrentes fera augmenter le prix. Vous pouvez recevoir plus d'offres au prix demandé, mais il est également possible que vous n'en ne receviez pas. Pensez à certains des objectifs que vous aviez lorsque vous avez décidé de vendre votre maison.

Si vous recevez une offre supérieure au prix demandé, c'est probablement parce que vous avez déjà reçu plusieurs offres et que votre courtier en informe les nouveaux acheteurs. C'est à ce moment que l'expérience et la connaissance du marché de votre courtier peuvent vous aider à obtenir plus que ce que vous pensiez initialement.

Argent comptant vs. Financement

Les offres en argent comptant signifient qu'un acheteur fait son offre avec des actifs qu'il possède déjà. Une offre de financement signifie qu'un acheteur fait son offre par l'intermédiaire d'une banque. Une offre au comptant signifie qu'en tant que vendeur, vous n'avez pas à vous soucier du fait qu'un acheteur se voit potentiellement refuser un prêt hypothécaire par sa banque. Par conséquent, les offres au comptant sont pratiquement toujours meilleures.

Si votre maison ne se vend pas.

Que les offres que vous recevez soient trop basses ou que vous n'en ne receviez pas, vous pouvez atteindre un point où vous sentez que votre maison ne se vend pas de la façon que vous le souhaitez. Il peut y avoir plusieurs raisons à cela. Le prix de votre maison pourrait ne pas être correct, le marché pourrait être en baisse, ou votre maison n'atteint pas le bon public. Votre courtier doit être en mesure de vous donner une idée des raisons pour lesquelles elle ne se vend pas et de suggérer des ajustements à votre stratégie de vente. La réduction du prix, la radiation et l'attente d'un meilleur pour vendre, ainsi que la remise en scène sont des options possibles.

Contrat, clôture et célébration.

Une fois que vous avez accepté une offre, le processus de réalisation des conditions commence.



Évaluation

Une étape cruciale du processus contractuel est lorsqu'un évaluateur agréé évalue votre maison au nom de l'acheteur ou du prêteur. Un évaluateur inspectera votre maison et déterminera sa valeur réelle. Une expertise peut changer la dynamique de négociation et même conduire un acheteur à renoncer à une offre.

Clôture

Une fois les contrats signés et le tout en ordre, la clôture est la dernière étape du processus de vente. C'est à ce moment que vous transférez la propriété légale de votre maison à l'acheteur et que vous recevrez vos fonds en fidéicommiss. Votre courtier peut vous expliquer les détails de ce qui se passera, mais le plus souvent, vous devrez être prêt à signer les documents de clôture et à payer les frais associés. Les acheteurs sont autorisés à parcourir la propriété pour s'assurer que les articles négociés tels que les réparations et les meubles ont été honorés.

Les acteurs du processus.

Il y a beaucoup plus d'acteurs impliqués dans la vente d'une maison qu'un simple acheteur et un vendeur. Voici une brève liste de quelques-uns des plus courants.

Courtiers

Les courtiers immobiliers sont des professionnels agréés qui représentent les acheteurs et les vendeurs lors de la vente d'une maison. Ils donnent des conseils, négocient des offres, commercialisent des propriétés, organisent des visites, etc. Leur rémunération est entièrement basée sur la commission.

Metteurs en scène

Les décorateurs peuvent aider à transformer l'apparence de votre maison en vue de la vente. Ils ont accès à une gamme variée de mobilier, d'art et d'éclairage et ont une expérience inestimable en design d'intérieur.

Photographes

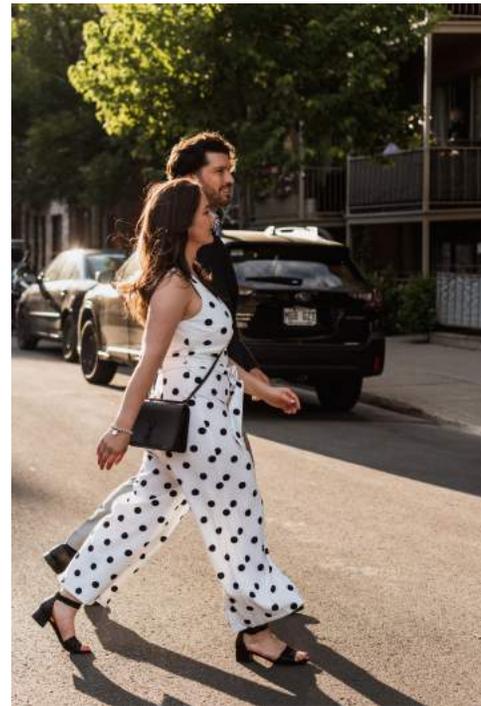
Les photographes professionnels savent comment maximiser l'espace et la lumière naturelle pour rendre votre maison aussi spacieuse et accueillante que possible.

Notaires

Les notaires sont nécessaires pour rédiger l'acte de vente et gérer tous les documents liés au transfert de propriété.

Inspecteurs

Les inspecteurs sont engagés par les acheteurs ou les prêteurs des acheteurs pour évaluer la valeur réelle des propriétés en utilisant plusieurs facteurs.





LA DIFFÉRENCE LACASSE SHAPCOTT



Plus de

20 ans

d'expérience combinée



Volume de ventes

+325

Millions de dollars



Impliquée dans

+900

Transactions



Visibilité



Négociation



Résultats