



Les dangers de vendre soi-même sa maison

par Douglas A. Gray, LL.B.

Quand viendra le temps de vendre votre maison, vous pourriez vous laisser tenter de la vendre vous-même. Il n'y a essentiellement qu'une seule raison qui justifierait votre décision, celle d'épargner sur la commission immobilière. La seule autre motivation serait le défi personnel que cela représenterait ou l'expérience que vous en retiriez, mais fondamentalement, le désir d'épargner de l'argent en est la motivation principale. En fait, il est possible que vous épargnez de l'argent. D'autres part, les épargnes que vous réaliseriez pourrait être une coûteuse illusion.

D'après mon expérience personnelle et professionnelle et d'après ce que j'ai pu observer, il y a certains désavantages généraux associés à la vente privée de votre maison plutôt que d'engager un agent immobilier d'expérience bien choisi. Les remarques suivantes ne visent pas à vous décourager de tenter de vendre votre propre maison, mais plutôt de remettre le processus dans une perspective réaliste. Les commentaires s'appliquent que vous vendiez votre propre maison ou un immeuble de placement. En définitive, il faudra faire le bilan des avantages et des inconvénients et, bien sur, décider quelle est la meilleure décision pour vous.

L'inexpérience.

Si vous ne connaissez pas toutes les étapes, à partir du processus avant la vente jusqu'aux stratégies nécessaires pour conclure la transaction et recevoir l'argent, il est possible et très probable que vous commettrez des erreurs qui pourraient être coûteuses.

Montagnes russes émotionnelles.

Plusieurs gens, notamment les propriétaires résidentiels ont tendance à faire entrer les émotions dans le processus de la vente à cause de l'interaction directe avec les acheteurs en perspective. Par exemple, l'expérience d'un refus d'acheter votre maison, des commentaires négatifs ou le fait de trouver des défauts à votre maison, d'avoir à faire à des personnes dont la personnalité vous déplaît ou à des personnes qui négocient fermement sur le prix. Cette dynamique directe ou de simple commentaires peuvent parfois vous toucher personnellement, et par conséquent être cause du stress.

L'engagement de votre temps.

Ils vous faut organiser des visites libres en plus de faire visiter votre maison à des moments qui ne vous conviennent pas particulièrement. En outre, il faudra consacrer du temps pour préparer votre annonce publicitaire et rester à la maison pour répondre au téléphone ou aux personnes qui frappent à la porte.

Dépenses, genre et contenu de l'annonce publicitaire.

Les coûts comprennent toutes les petites annonces qui paraissent dans les quotidiens ou les hebdomadaires, ainsi que la pancarte sur votre terrain. C'est vous qui devez payer ces dépenses. De plus il est possible que vous ne connaissiez pas le genre d'annonces qui conviendraient pour votre type de propriété, ni comment rédiger une annonce publicitaire qui attirerait l'attention d'un lecteur et acheteur en perspective; ni comment déterminer et accentuer les éléments clé pour vendre votre propriété.

Diffusion restreinte sur le marché.

Il y a énormément de différence au niveau de la diffusion sur le marché si l'on compare la publicité que vous feriez vous-même et le genre de publicité et de promotion qu'un agent immobilier pourrait faire en votre nom. Il y a de toute évidence un rapport direct entre le genre et l'étendue de la diffusion sur le marché et le prix de vente obtenu. Il va sans dire qu'une diffusion restreinte sur le marché attire un nombre restreint d'acheteur en perspective.

Problèmes juridiques possibles.

L'acheteur en perspective pourrait vous présenter son propre contrat d'achat et de vente d'achat et de vente. Ce contrat pourrait renfermer des dispositions et autres conditions qui pourraient vous causer des ennuis au niveau de la loi, il pourrait ne pas être valable, ou être injuste ou il pourrait même ne pas être avantageux pour vous. Il est possible que vous ne reconnaissiez pas ces risques et dangers possibles. De plus, vous pourriez accepter un crédit-vendeur alors qu'il ne serait pas nécessaire ou sage de la faire, ou accepter une option à long terme ou autre entente juridique qui pourrait être risqué.

Manque de familiarité avec le marché.

Vous pourriez ne pas connaître exactement ou vous faire une idée objective du prix de vente d'une propriété semblable dans votre voisinage ou de la condition du marché immobilier à ce moment-là. Ceci pourrait tourner à votre désavantage. Par exemple, si vous n'étiez pas réaliste dans le prix demandé et que la diffusion de votre maison est restreinte, vous pourriez bel et bien vous éloigner du marché. Les acheteurs éventuels pourraient refuser de visiter votre maison, sans compter refuser vous faire un offre. Il est possible que vous parveniez à vendre votre maison éventuellement, mais seulement après avoir réduit votre prix plusieurs fois et ce, sur une longue période de temps. Évidemment, ceci dépend du marché et du type de propriété que vous avez à vendre. Par ailleurs, il est possible que vous ayez à vendre une propriété qui présente des qualités uniques ou des possibilités qui pourrait justifier un prix de vente plus élevé que celui que vous demandez.

SOYEZ PRUDENT!

Vous désirez **VENDRE** ou **ACHETER** une propriété...

Augmentez vos chances de vendre!

On m'occupe de tout!

- De l'évaluation
- De la mise en marché
- De la qualification des prospects acheteurs
- De la visite et l'inspection de la propriété
- Du financement hypothécaire
- De la signature et la préparation des différents documents

Les dangers de vendre soi-même sa maison

Aucun filtrage préalable des acheteurs en perspective.

Règle générale, vous ne connaîtrez pas l'art de filtrer au préalable les clients en perspective, à savoir les questions que vous pourriez leur demander au téléphone. Par conséquent, vous perdriez votre temps à parler au téléphone ou à faire visiter la maison à des personnes qui ne sont pas intéressés et ne seront jamais vos clients sérieux. Vous pourriez également finir par accepter une offre d'une personne qui n'obtiendrait probablement pas le financement nécessaire ou qui demanderait des délais raisonnables, avant d'enlever les conditions d'acheteur, conditions qui vous empêcheraient effectivement de vendre votre propriété pendant un certain temps.

Le prix offert n'est pas nécessairement le meilleur.

Vous pourriez croire que l'offre reçue d'un acheteur éventuels, voire tout acheteur, est la meilleure offre possible et par conséquent vous l'accepteriez. Or il est possible que ce prix ne soit pas du tout le meilleur auquel vous pourriez vous attendre. Le prix initial demandé pourrait être trop bas ou trop haut, il pourrait être basé sur vos émotions ou vos besoins, au lieu de la réalité; il se pourrait que vous ayez reçu une offre ridiculement basse d'un acheteur en perspective, offre que ce dernier ne s'attendait pas à voir acceptée, mais qui visait à réduire vos attentes, il se peut que vous manquiez d'expérience dans l'art de négocier ou vous pourriez vous retrouver devant un acheteur en perspective habile dans l'art de conclure.

Manque d'habilité dans l'art de négocier.

C'est ce que nous avons mentionné au point précédent. Il est possible que vous manquiez d'habilité dans l'art de négocier ou de vendre et que vous vous sentiez mal à l'aise ou tendu dans une situation de négociation. Par conséquent, le prix et les conditions que vous acceptez éventuellement pourrait ne pas être aussi attrayants qu'ils auraient pu l'être.

L'acheteur demande un rabais égal au prix de la commission que vous auriez eu à payer.

Il arrive souvent qu'un acheteur en perspective détermine la juste valeur marchande et qu'il demande ensuite un rabais équivalent à la commission immobilière que vous vous êtes épargnée. La raison principale qui attire les acheteurs en perspective aux ventes privées est la possibilité de conclure une meilleure transaction que si la propriété était inscrite auprès d'un agent

immobilier, à cause de la commission qui autrement serait incluse dans le prix demandé. La raison principale pour laquelle vous vendez votre maison vous-même est la possibilité de vous épargner la commission complète que vous auriez à payer. Et voilà où se situe le problème. Il est possible d'en arriver à une situation de compromis où le prix serait réduit d'avantage d'un pourcentage de la commission épargnée. Encore ici, en pratique, il est souvent illusoire de penser que vous épargneriez le plein montant ou même une partie substantielle de la commission. Ne vous passerait-il pas par la tête que peut-être que vous auriez mieux réussi la vente si vous aviez inscrit votre maison auprès d'un agent immobilier?

Il est difficile de vendre dans un marché visant l'acheteur.

L'acheteur de ce genre de marché est très bien renseigné au sujet des prix; il négocie de manière ferme parce qu'il cherche à conclure le meilleur marché possible, et il peut se permettre d'attendre d'avoir établi des comparaisons du marché avant de choisir. Vous êtes à un désavantage si vous n'obtenez pas le maximum de diffusion possible et si vous n'utilisez pas tous les moyens de négociation et de vente à votre portée. Vous pourriez voir le prix de votre maison baisser d'avantage dans un marché au ralenti à cause d'un excédent de maisons à vendre sur le marché, d'une demande trop faible ou d'une diffusion restreinte.

Comme vous le voyez, il y a des avantages certains à utiliser les services et les compétences d'un agent immobilier professionnel chevronné. Bien sûr, il y a des exceptions dans certaines situations où vous décidez de vendre vous-même votre maison, mais assurez-vous d'être au courant des inconvénients possibles. La grande majorité des propriétaires et des investisseurs en immobilier sont au courant des avantages d'utiliser un agent immobilier, et c'est donc ce qu'ils font, qu'il s'agisse de la vente ou de l'achat d'un bien immobilier.

1994, Douglas A. Gray, LL.B.

Douglas A. Gray, LL.B. est un avocat spécialisé en droit immobilier qui vient de prendre sa retraite et qui réside à Vancouver ; il est une autorité canadienne reconnue dans le domaine de la formation en immobilier. Il est orateur, journaliste de l'immobilier, Syndiqué à l'échelle nationale et l'auteur de douze succès de bibliothèque dont « Home Buying Made Easy; Mortgages Made Easy; Condo-Buying Made Easy; et Making Money in Real Estate, publiés par la maison McGraw-Hill Ryerson.

Équipe **Bergeron Tremblay**

1132, rue Baron, St-Agapit, G0S 1Z0

Tél.: (418) 657-5576



Martine Tremblay

Marcel Bergeron

Vicky Guimond

Vos agents immobiliers affiliés pour la Rive-Sud

ROYAL LEPAGE
Inter-Québec
Courtier immobilier agréé
franchisé indépendant et autonome de Royal LePage