Du vendeur à l'acheteur

Un voyage immobilier commandité par Sotheby's International Realty Québec

Vous rêvez d'un changement ?

61.2 % des ménages québécois possèdent leur propre maison

La plupart des déménagements sont occasionnés par certains tournants majeurs de la vie :

- Un nouveau bébé
- Le départ des enfants
- Un nouvel emploi
- Le désir de posséder une plus belle maison
- Un changement dans le rythme de vie

Construisez votre équipe

A

Un courtier Sotheby's

Choisissez un courtier qui se spécialise dans votre secteur.

Inspecteur en bâtiment

Une pré-inspection vous donnera l'heure juste sur les travaux à accomplir.

Spécialiste en *home staging*

Les demeures « stagées » passent 73 % moins de temps sur le marché.

Notaire

Saviez-vous que tous les notaires québécois sont diplômés en droit ?

L'achat et la vente d'une maison est un processus émotionnel. Le courtier Sotheby's saura le faciliter tout en le rendant amusant, en plus de s'assurer que vous êtes protégés le plus possible. Après tout, le luxe est une expérience, non un prix.

Le courtier Sotheby's va :

B

- Établir un prix compétitif (ni trop haut, ni trop bas) basé sur les conditions actuelles du marché ;
- Utiliser les services d'un photographe professionnel ;
- Offrir des conseils en *home staging* et en rénovation afin de maximiser la valeur de votre propriété ;
- Offrir un plan marketing allant au-delà d'une simple inscription sur Centris ou MLS, contrairement aux autres agences.

Ciblez votre marketing afin de maximiser la valeur de la maison et afin de réduire le temps qu'elle passe sur le marché. Votre courtier devrait savoir quel type d'acheteur vous souhaitez avoir.

C

Que le spectacle commence !

Laissez votre courtier faire tout le travail.

- Requêtes de visites et présentations
- Faire part de la rétroaction reçue
- Suivre le plan marketing
- Ajuster le prix ou le marketing au besoin

Ne soyez pas tentés de fixer trop haut le prix de votre propriété car elle prendra plus de temps à vendre et attirera des offres peu élevées. Une propriété avec un prix adéquat vendra plus rapidement et aura plus de chances de s'attirer des guerres d'enchères.

D

E

Lorsque l'offre arrive :

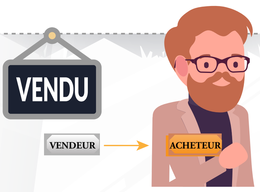
- Trois choix se présentent à vous : accepter, refuser ou présenter une contre-offre
- Une négociation peut prendre de quelques jours à quelques semaines

Par année, de tous les 620 000 acheteurs, environ 45 % (280 000) achètent pour la première fois et ont de 25 à 34 ans. Un peu plus de 20 % (130 000 par année) font leur deuxième achat. 30 % (210 000 par année) sont rendus à leur troisième achat ou plus.

61 %
la plupart des acheteurs se procurent une maison à valeur plus élevée

38 %
à valeur moins élevée

1 %
à valeur égale



Faites-vous pré-approuver afin de connaître dès le début votre pouvoir d'achat.

F G

Que veulent les acheteurs ?

Voici les caractéristiques les plus désirées, d'après une étude effectuée par l'Association nationale des constructeurs :

- 92 % veulent une salle de lavage
- 84 % veulent une terrasse
- 83 % veulent une salle de bain complète au rez-de-chaussée
- 82 % veulent des planchers en bois
- 81 % veulent du rangement dans le garage
- 80 % veulent un garde-manger surdimensionné

La salle de lavage est la caractéristique la plus populaire chez les milléniaux, les gens de la génération X et les gens de l'âge d'or. Elle tombe en 3e position chez les baby-boomers.

Vous avez déniché la perle rare

C'est le temps de faire une offre.

Toujours présenter votre meilleure offre. Si vous présentez un montant trop bas, vous risquez de vous faire surenchérir ou de frustrer le vendeur. Votre courtier ne peut pas vous dire quoi présenter comme offre mais peut vous aider à comparer le prix des maisons similaires vendues récemment dans le même secteur.

H

Félicitations !

Vous avez acheté une nouvelles maison !

Sources :

Statistiques Canada

Étude effectuée en 2011 par l'Association des *stagers* immobiliers

Des professionnels canadiens de l'hypothèque

Portrait sur l'achat d'une maison au Canada

eyeonhousing.org

Sotheby's INTERNATIONAL REALTY | Québec