

MARC BERGERON

Courtier immobilier agréé



Choisir le bon courtier immobilier

Bien choisir son courtier, c'est primordial...

Vous désirez vendre votre propriété à l'aide d'un courtier immobilier ? Votre première décision importante sera de choisir le courtier qui sera votre meilleur conseiller. Un choix si important exige un conseiller compétent. On ne confie pas le soin de vendre sa maison au premier venu. Voici quelques conseils qui vous aideront grandement.

Pour repérer quelques courtiers à rencontrer :

- Adressez-vous à votre entourage. L'un de vos proches peut vous recommander un courtier immobilier de confiance ou quelqu'un avec qui il a déjà fait affaire.
- Vous pouvez également repérer dans votre quartier les agents immobiliers qui sont actifs ; par le nombre de pancartes à leur nom.
- L'internet se veut une façon facile et des plus efficaces pour trouver plusieurs courtiers qui œuvrent dans votre municipalité. Vous pouvez prendre le temps de regarder leurs sites internet, ce qu'ils ont à offrir, leur présentation, les promotions, leurs propriétés à vendre et vendues. Vous aurez une excellente première impression et pourrez faire une bonne sélection.
- Rencontrez quelques courtiers pour comparer

Rencontrez quelques courtiers immobiliers et posez-leur des questions sur leurs formations et leurs expériences. Travaillent-ils seuls ou en équipe ? Vous préférerez toujours parler directement à votre courtier plutôt qu'à un adjoint ou à un confrère. Combien de clients représentent-ils en même temps ? Un courtier immobilier très populaire n'aura peut-être pas suffisamment de temps à vous consacrer. Il peut alors être préférable de s'adresser à quelqu'un qui représente un moins grand nombre de clients et qui sera plus attentionné, plus disponible. Le nombre de clients n'est pas un gage de la qualité du service à la clientèle. Il est très important de choisir un courtier immobilier avec qui vous avez des affinités, avec qui vous vous sentez à l'aise de discuter et qui vous inspire la confiance. Renseignez-vous également sur les services offerts car ils diffèrent d'un courtier à l'autre.

Préparer vos questions

L'agent peut-il présenter une analyse du marché et justifier la valeur marchande et le prix à demander pour la maison ? Quelles stratégies de mise en marché compte-t-il utiliser ? La publicité dans les quotidiens, internet, les dépliants, les visites libres, le service inter agences, constituent autant de moyens pour accroître la visibilité de votre propriété.

Portez aussi attention à l'attitude de l'agent. Prend-il le temps de vous expliquer les choix qui s'offrent à vous ? Comment assure-t-il le suivi de ses clients ? Le courtier doit être suffisamment à l'écoute pour comprendre vos besoins. Il doit également être en mesure de bien vous représenter auprès des clients potentiels.

Vérifiez en outre s'il détient un certificat d'exercice valide de l'OACIQ. Sinon, il n'a pas le droit d'exercer ses activités. Faire affaire avec un tel courtier vous priverait des mécanismes de protection prévus par la loi. Cherchez également à savoir auprès de l'OACIQ si le courtier a déjà fait l'objet de plaintes ou de sanctions disciplinaires.

Quelques signes qui ne mentent pas

Si rapidement un courtier est prêt à baisser son taux de commission pour obtenir le mandat de vente, méfiez-vous! Un agent incapable de défendre ses honoraires aura bien du mal à défendre le prix de vente de votre propriété. Cela ne veut pas dire qu'il faille renoncer à négocier son taux de commission, au contraire, mais il est préférable de choisir un agent qui sache défendre ses intérêts et faire valoir son point de vue plutôt que de céder à la première occasion. Dès lors, vous pourrez juger de la qualité de négociateur de votre intervenant.

Vous devriez également vous méfier des courtiers qui vous donnent une évaluation du prix de vente de votre maison en quelques minutes ou qui changent leur opinion de la valeur rapidement après vous avoir fait parler. Un courtier compétent devrait plutôt vous proposer de faire une évaluation écrite sérieuse et vous revenir avec un prix une fois qu'il aura fait ses recherches. Il devra entre autres comparer votre propriété avec d'autres qui viennent d'être vendues dans votre secteur, puis ajuster le prix selon les différentes caractéristiques des propriétés (aire habitable, superficie du terrain, piscine, thermopompe, planchers en bois franc vs tapis, etc.)

La rémunération du courtier

Les courtiers demandent en moyenne autour de 5% pour vendre votre maison en collaboration avec un autre agent. Habituellement, il offre le moitié soit environ 2.5% à l'agent collaborateur. Il arrive aussi fréquemment que le courtier inscripteur réduise sa rétribution lorsqu'il vend lui-même son inscription, sans agent collaborateur.

Le partage de la commission

C'est l'agent inscripteur et le vendeur qui fixent le partage de la commission avec le courtier collaborateur. Généralement, c'est moitié-moitié, mais certains en donnent moins. Vous pouvez exiger qu'il en soit ainsi. Cela vous garantira un meilleur achalandage.

CONSEILS DE **MARCBERGERON**, VOTRE COURTIER IMMOBILIER!

Pour plus d'informations, n'hésitez pas me contacter



514-943-2820



info@marc-bergeron.com

