



## Pièges à éviter lors de la vente de votre maison

**La vente d'une propriété peut présenter quelques pièges faciles à éviter lorsque vous les connaissez... Voici quelques petits conseils pour vous aider dans cette importante transaction.**

### **Les implications juridiques de la signature d'une promesse d'achat.**

Il ne faut jamais oublier qu'une promesse d'achat n'est pas un bout de papier sans signification. C'est une entente légale et importante, un contrat qui lie juridiquement les parties. Le vendeur s'expose à plusieurs pièges, lorsqu'il s'aventure sans expérience ou sans les connaissances nécessaires de la loi ou des documents qu'il utilise. Les promesses d'achat multiples, les conditions de vente d'une autre propriété, de financement, d'inspection et autres demandent un encadrement juridique spécifique afin d'éviter des conséquences parfois fâcheuses, habituellement non intentionnelles, mais souvent coûteuses. Les services d'un notaire, d'un avocat ou d'un courtier immobilier vous assureront d'éviter ces pièges.

### **La surévaluation de votre propriété**

L'établissement du prix demandé est la base de votre mise en marché. Il est faux de croire que plus le prix demandé est élevé et plus le prix vendu sera élevé. Si vous optez pour un prix demandé trop élevé, vous réduirez simplement votre volume de visites. Avec un bassin d'acheteurs plus petit, vos chances d'obtenir le meilleur prix sont réduites. Les acheteurs passeront plutôt à une autre propriété offrant plus d'avantages pour le même prix, et avec le temps votre volume de visites diminuera de plus en plus.

Si vous doutez quant au prix à demander, du fait que les évaluations varient d'un courtier à l'autre, vous pouvez opter pour l'opinion d'un évaluateur agréé indépendant. Certains courtiers accepteront même de déduire le coût de l'évaluateur agréé de la rétribution une fois la propriété vendue.

### **Ne pas choisir son courtier sur la base de son évaluation**

Le choix de votre courtier est primordial, et vous ne devez pas nécessairement opter pour celui vous proposant le prix de vente plus élevé. Faites attention au danger de la surévaluation de votre propriété. Les acheteurs peuvent interpréter les multiples baisses de prix par le fait que vous soyez en mauvaise posture. Le positionnement initial de votre prix demandé est très important. Idéalement vous ne voulez pas et ne devriez pas réduire votre prix demandé. Choisissez votre courtier sur la base de ses qualités professionnelles et personnelles.

### **Dissimuler des informations sur l'état de sa maison**

Au moment de la vente, le propriétaire tente toujours de s'assurer que sa demeure est exempte de vices. Toutefois, s'il est au fait d'un ou des problèmes, il se doit de l'indiquer à son acheteur. La dissimulation intentionnelle de certains vices ou anomalies constitue une infraction et pourrait occasionner des poursuites éventuelles. Demeurez transparent, vous vous sentirez mieux et éviterez des problèmes légaux beaucoup plus coûteux.

### **Ne pas négliger la déclaration du vendeur**

Votre courtier vous demandera de remplir le formulaire intitulé "déclaration du vendeur". Ce document est maintenant obligatoire. Ce document vise à déclarer officiellement à l'acheteur certaines caractéristiques, les réparations et rénovations effectuées, mais aussi les problèmes ou anomalies que vous connaissez. Cette façon de faire vous protégera dans les négociations futures et permettra à l'acheteur d'aller de l'avant en connaissance de cause.

### **Éviter de donner des détails sur les raisons de la vente**

Vous devez idéalement éviter de dévoiler vos motivations de vente. Cela pourrait vous nuire lors des négociations. Si quelqu'un vous demande, répondez simplement que vos besoins en habitation ont changé.

### **Ne pas négliger les petits détails**

Lors de visites à votre domicile, assurez-vous d'offrir un environnement agréable, propre et bien éclairé à vos visiteurs. Désencombrez les pièces et faites de l'espace. Laissez l'acheteur libre pour visiter, ne le suivez pas partout, permettez au courtier de faire son travail librement. Permettez à l'acheteur de s'imprégner confortablement des lieux, d'en voir le potentiel et de laisser aller son imagination. Restez disponible pour d'éventuelles questions.

### **Éviter d'offrir une maison vide**

Il est généralement plus difficile de vendre une maison ou un condo vide. L'impression qui s'en dégage est le manque de vie, l'abandon, votre propriété est tout simplement moins attirante. Cela pourrait vous valoir une réduction du prix vendu. Si vous déménagez ou laissez les lieux vacants, vous risquez d'indiquer aux acheteurs que vous êtes fortement motivé à vendre vite. Cela pourrait vous nuire lors des négociations.

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

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



514-943-2820



info@marc-bergeron.com

