



## 7<sup>e</sup> ÉTAPE COMMENT VENDRE VOTRE MAISON

À moins que vous vous apprêtiez à acheter votre première maison ou une maison secondaire, vous devrez sans doute vendre votre propriété actuelle avant d'en acheter une autre. Cela aussi peut représenter une certaine difficulté, et il y a bon nombre d'éléments à envisager pour obtenir le meilleur prix de votre propriété et pour en faciliter la vente.

### Combien vaut votre maison ?

Les acheteurs potentiels peuvent faire évaluer votre propriété avant de vous faire une offre. Mais vous pouvez aussi commander vous-même une évaluation de votre propriété afin de la mettre en vente. Une telle évaluation constitue également un bon argument de vente auprès des acheteurs éventuels.

Une évaluation effectuée par un professionnel peut vous servir à déterminer la valeur marchande de votre maison. Elle sera fondée sur des critères tels que les caractéristiques du quartier, les services offerts dans les environs et l'état actuel du marché immobilier dans votre région.

### Combien devez-vous demander ?

L'agent immobilier que vous avez engagé pour s'occuper de la vente de votre propriété vous conseillera sur le prix à demander.



Bien sûr, vous voudrez obtenir le maximum de la vente de votre maison, mais pour fixer le prix demandé, vous devez envisager différents facteurs en plus des données fournies par l'évaluation.

Le quartier dans lequel se trouve la maison est un facteur primordial pour les acheteurs. Même si votre propriété est en tous points parfaite, la distance des écoles ou la piètre qualité des services qui l'entourent peuvent faire baisser sa valeur. Par contre, un « boom » immobilier dans votre secteur peut faire en sorte que vous obteniez des offres supérieures au montant de l'évaluation ou au prix demandé.

Vous devez également prendre en compte la valeur des éléments inclus, comme les luminaires, pour fixer le prix que vous allez demander.

## Où devez-vous annoncer ?

Si vous vendez par l'entremise d'un agent immobilier, il ou elle mettra des annonces en votre nom dans les journaux locaux et dans les journaux spécialisés. On installera aussi une affiche « à vendre » devant votre maison.

La fiche descriptive de votre propriété sera affichée dans les bureaux de l'agence immobilière et sur leur site Internet. Les acheteurs potentiels pourront donc en avoir un exemplaire et prendre rendez-vous pour une visite.

En faisant appel aux services de marketing d'un agent, vous le laissez faire le gros du travail.

Un professionnel du métier sait quelles sont les caractéristiques de votre propriété qui vont favoriser la vente. Et grâce à lui, votre fiche descriptive rejoindra un plus vaste public et attirera de meilleures offres.

Vous pourriez, toutefois, vouloir vous occuper de vendre votre propriété vous-même. Vous pouvez alors placer des annonces dans les journaux et sur Internet, installer une affiche « à vendre » dans vos fenêtres et organiser vous-même les visites avec les acheteurs potentiels.

De cette façon, vous ne rejoindrez peut-être pas un aussi vaste public (et n'obtiendrez peut-être pas d'aussi bonnes offres), mais vous n'aurez pas à payer de commission à un agent pour la vente de votre propriété.



## Comment rendre votre maison la plus attrayante possible ?

N'oubliez pas qu'il y a généralement plusieurs propriétés sur le marché en même temps. Vous êtes donc dans un marché concurrentiel, et vous devez faire en sorte que votre maison soit la plus attrayante possible pour les acheteurs potentiels.

Il n'est pas nécessaire que votre maison ait l'air d'une salle de montre, mais simplement qu'elle soit le plus propre possible, à l'extérieur comme à l'intérieur.

Faites toutes les petites réparations que vous remettez depuis un certain temps. Réparez les portes qui grincent, les poignées un peu lâches et les portes d'armoire qui ne ferment pas bien.

Débarrassez-vous de ce qui encombre vos placards. Les acheteurs potentiels voudront ouvrir vos armoires, alors faites en sorte qu'elles ne soient pas pleines à craquer.

## Des fleurs fraîches donnent une bonne ambiance. L'arôme d'un café frais est aussi très accueillant.

Il vaut mieux faire garder vos animaux de compagnie, même s'ils sont adorables, et peut-être même vos jeunes enfants, pour vous donner toute la latitude nécessaire lorsque vous faites visiter votre maison. Et éclairez les pièces le plus possible. C'est plus accueillant, et cela permet aux acheteurs de voir tous les coins de la maison.

Donnez des détails sur votre quartier : parlez des commerces, des écoles, des services ou de tout autre point d'intérêt dans les environs.

## Que faire si on ne vous offre pas autant que vous vouliez ?

Si vous ne recevez pas d'offre qui correspond à ce que vous attendiez, vous devrez envisager d'accepter la meilleure de ces offres ou d'attendre que quelque chose de mieux se présente.



Vous devrez penser aux coûts supplémentaires de publicité et au temps qu'il faudra pour vendre. Vous pourrez aussi vous poser la question à savoir si le prix demandé était réaliste. Il se peut que vous cherchiez à vendre durant une période tranquille et qu'un peu de publicité vous apporte de meilleures offres ou que la valeur de votre maison ait été touchée par des facteurs extérieurs qui ne changeront pas à court terme.

Il y aura également des coûts de déménagement. Et si vous n'avez pas déjà trouvé une autre maison, vous pourriez avoir à louer quelque chose le temps de continuer vos recherches.

Vous pourriez également avoir des frais de quittance de votre prêt hypothécaire. Pensez à tout cela au moment de vendre votre maison et d'en fixer le prix.

## Combien en coûte-t-il de vendre ?

Si vous faites évaluer votre maison par un expert, il vous en coûtera les frais de cette évaluation et les frais juridiques. Si vous vendez par l'entremise d'un agent immobilier, vous devrez payer pour ses services.

Il s'agit souvent d'un pourcentage du montant de la vente de la propriété. Une vente privée coûte moins cher, mais comme nous le mentionnions précédemment, vous pourriez ne pas recevoir d'aussi bonnes offres en n'atteignant pas un aussi vaste public.