



Maryse Caron
Touche & Retouche
Décoration intérieur

Pourquoi vendre avec un courtier?

Étant directement impliquée dans le monde de l'immobilier, j'ai, au fil des ans, répondu à diverses interrogations de toutes sortes. Mais je dirais que la plus fréquente est : « Pourquoi est-ce que j'engagerais un courtier immobilier pour lui donner des milliers de dollars quand je peux vendre moi-même? »

Je crois fermement que les gens n'étant pas courtiers ne réalisent pas l'ampleur du travail et des responsabilités d'un courtier. L'achat d'un condo est l'achat le plus important d'une vie donc pourquoi ne pas faire confiance à un profes-

sionnel. À chacun sa spécialité! Nous allons voir des spécialistes pour une multitude de choses : nos impôts, nos placements financiers, notre entretien paysager ainsi que tous les soins personnels des plus sérieux aux plus farfelus, donc pourquoi ne pas utiliser un professionnel de l'immobilier afin de s'assurer qu'une transaction si importante se passe sans problème? Démystifions ce partenaire si mal compris!

Premièrement un courtier est là pour représenter vos intérêts. Donc un courtier se magazine! Il est important pour une transaction de cette taille d'avoir quelqu'un en qui nous avons confiance. Quelqu'un qui nous comprend et qui sera capable de bien répondre à tous nos besoins. Rien ne vous empêche d'en contacter plusieurs ou de demander des références. Mieux est la chimie et la communication avec un courtier, mieux il pourra vous représenter. En d'autres mots il faut que ça « clique ».

Le courtier à un réseau bien établi. Il peut vous référer à des inspecteurs qualifiés à des notaires ainsi qu'à tous autres spécialistes nécessaires afin que votre transaction se passe sans problème.

Le courtier est également en formation continue. Il est formé pour remplir de façon précise et adéquate tous les documents légaux que vous avez à remplir, ainsi que vérifier ceux qui vous sont présentés. ►

- Il est aussi formé pour établir une stratégie de prix justifié pour votre condo selon sa valeur réelle face à ses comparables.

Votre temps est aussi précieux. Si vous connaissez un courtier dans votre entourage, vous devez avoir eu vent de ses horaires. Un courtier travaille 7 jours par semaine. Pendant la journée, le soir et les weekends. Il est disponible en tout temps afin de s'assurer qu'aucune opportunité de vendre ou d'acheter ne soit ratée. Il a accès à toutes les plateformes médiatiques adéquates pour que votre condo ait le plus de visibilité possible. Et souvent, ils vont également faire des annonces dans les journaux ou sur les réseaux sociaux. Cette opération prend du temps ainsi que de l'investissement financier de la part de celui-ci. Il y a également tout le procédé des portes ouvertes qui demande énormément de temps. De plus, un courtier travaille pour vous gratuitement jusqu'à la signature d'une offre d'achat. Si vous décidez de retirer votre propriété du marché pour quelque raison que ce soit, vous n'aurez pas à déboursier un sou. Alors, pourquoi ne pas profiter de ces services? Il est toujours de garde pour vous!

Nous avons aussi souvent l'impression que leur commission est trop élevée pour leur travail. Le courtier est le mieux placé pour négocier votre transaction afin d'aller chercher le plus d'argent possible pour votre condo. Nous voyons de plus en plus de ventes par le propriétaire, et les publicités nous donnent des chiffres aléatoires tels : Madame a sauvé 12 000 sur la vente de sa maison. Ce que ces publicités ne mentionnent pas c'est que le courtier aurait probablement vendu à meilleur prix que le propriétaire lui-même. Il est certain que certains propriétaires s'en tirent bien quand même en vendant leur maison eux-mêmes, mais pourquoi courir le risque? Il reste que les divers sites web disponibles pour vendre par le propriétaire sont de belles plateformes, mais c'est simplement ce qu'elles sont. Elles ne font pas le travail à votre place.

Les courtiers sont également gérés par l'OACIQ qui supervise le travail de ceux-ci. Cette organisation s'assure de l'excellence du travail des courtiers ainsi que le respect de la loi concernant toute transaction. Ils ont également un code de déontologie et des règles de collaborations très strictes. Vous bénéficiez donc d'une grande expertise ainsi que de leur assurance sans aucuns frais.

À mon tour de vous poser quelques questions! Que faites-vous si vous recevez des offres multiples? Dans quel ordre doit-on les traiter. À qui devons-nous répondre? Comment s'assurer que tous les documents ont été complétés de façon précise. Comment vous assurer que votre inspecteur est en règle? Qu'il va remplir les documents adéquats, qu'il va vous remplir de façon consciencieuse la convention écrite de droits et obligation, qu'il a une assurance responsabilité afin de s'assurer que vous êtes protégés? Comment s'assurer que le financement a été fait de façon claire et que vous ne vous retrouverez pas chez le notaire avec des documents incomplets qui feront avorter votre projet? Il y a également les contraintes de temps qui font que certains se ramassent avec deux hypothèques ou tout simplement à la rue le temps que leur propre condo soit réellement disponible à cause d'une mauvaise planification. Il y a aussi la question du certificat de localisation, bref c'est beaucoup à penser!

Je ne veux pas vous faire peur, mais ces situations sont courantes et de plus en plus les avocats sont contactés par des vendeurs ou des acheteurs pour régler des problèmes de vices cachés ou tout simplement de documents traités de façon incomplète.

Après mure réflexion je crois que la commission vaut la tranquillité d'esprit qu'un courtier vous amène. Si vous avez été capable de répondre à toutes mes interrogations sans être étourdis vous pouvez toujours courir le risque de faire la transaction par vous-mêmes, mais je crois que tous les avantages que les professionnels de l'immobilier vous apportent valent la commission!

Moi en tous les cas, ce n'est jamais sans mon courtier et vous? ►

À bientôt chers lecteurs

