

NIDS Vide: Comment vendre l'endroit que vous appelez votre maison

"La dernière chose dont vous avez besoin, c'est que des obligations financières non budgétées surgissent quelques heures avant que vous ne preniez possession de votre nouvelle maison."

Êtes-vous un " Nids Vide " qui a besoin d'une maison pour l'avenir? Le moment est-il venu de réduire la taille de votre maison ou de déménager dans une autre maison plus adaptée à vos glorieuses années de retraite?

Comme des milliers de vendeurs de maisons, vous découvrez peut-être qu'après des années de circulation ininterrompue d'enfants à l'intérieur et à l'extérieur de votre maison, les jouets se retrouvent sur le sol, de la musique qui flotte partout, on peut soudainement entendre une épingle tomber par-dessus le bourdonnement tranquille du réfrigérateur. Vos chambres sont remplies de photos et les souvenirs de cette merveilleuse période de votre vie, mais il y a beaucoup de pièces vides qui prennent la poussière maintenant que vos enfants ont déménagé. Les années de liberté à venir sont passionnantes et il est peut-être temps pour vous de déménager également.

Si vous vous trouvez dans cette situation, vous êtes en vaste et bonne compagnie. Ce que cela signifie, c'est qu'il y a de nombreuses et merveilleuses opportunités pour que vous puissiez créer ce nouveau chapitre de votre vie... si vous savez ce qu'il faut faire pour tirer le meilleur parti du capital que vous avez accumulé dans votre maison actuelle.

Pour vous aider à comprendre les enjeux d'une telle démarche et à éviter les erreurs les plus courantes et les plus coûteuses, nous avons préparé ce rapport spécial pour vous aider à identifier et à planifier le déménagement à venir.

Comment vendre l'endroit que vous appelez maison

La vente de votre maison est l'une des étapes les plus importantes de votre vie. Ce système en 9 étapes vous donnera les outils dont vous avez besoin pour maximiser vos revenus, les bénéfices, garder le contrôle et réduire le stress qui accompagne le processus de vente d'une maison :

1. Sachez pourquoi vous vendez et gardez-le pour vous.

Les raisons qui vous poussent à vendre ont une incidence sur tout, de la fixation d'un prix à la décision de consacrer du temps et de l'argent à la préparation de votre maison pour la vente. Qu'est-ce qui est le plus important pour vous: l'argent que vous emportez, le temps que votre propriété reste sur le marché ou les deux. Des objectifs différents dictent des stratégies différentes.

Toutefois, ne révélez pas votre motivation à qui que ce soit, car il pourrait l'utiliser contre vous à la table des négociations. Si on vous le demande, dites simplement que vos besoins en matière de logement ont changé.

2. Faites vos devoirs avant de fixer un prix.

La fixation d'un prix d'offre ne doit pas être faite à la légère. Une fois que vous avez fixé votre prix, vous avez indiqué aux acheteurs le maximum absolu qu'ils peuvent payer pour votre maison, mais un prix trop élevé est aussi dangereux qu'un prix trop bas. Rappelez-vous que l'acheteur moyen cherche environ 15 à 20 maisons en même temps qu'ils envisagent la vôtre. Cela signifie qu'ils ont une base de comparaison et que si votre maison ne compare pas favorablement à d'autres dans la fourchette de prix que vous avez fixée, vous ne serez pas pris au sérieux par les prospects ou les agents. Par conséquent, votre maison peut rester longtemps sur le marché et, sachant cela, les nouveaux acheteurs penseront qu'il y a forcément quelque chose qui cloche avec votre maison.

3. Découvrez à quel prix se vendent les autres maisons.

(En fait, votre agent devrait le faire pour vous). Découvrez à quel prix se sont vendues des maisons comparables dans votre quartier et dans des quartiers similaires, depuis les 6 à 12 derniers mois, et recherchez les prix des maisons actuelles. C'est certainement de cette façon que les acheteurs potentiels évalueront la valeur de votre maison.

4. Trouvez un bon agent immobilier pour représenter vos besoins.

Près des trois quarts des propriétaires affirment qu'ils ne feraient pas appel au même agent immobilier qui a vendu leur dernière maison. L'insatisfaction se résume à une mauvaise communication qui se traduit par un manque de retour d'information, une baisse des prix et des relations tendues.

5. Maximisez le potentiel de vente de votre maison.

Chaque année, les entreprises nord-américaines dépensent des milliards pour la conception de produits et d'emballages. L'apparence est essentielle, et il serait malavisé de ne pas en tenir compte lorsque vous vendez votre maison. Vous ne pouvez peut-être pas changer l'emplacement ou le plan de votre maison, mais vous pouvez faire beaucoup pour améliorer son apparence. L'apparence et la sensation de votre maison génèrent une réponse émotionnelle plus importante que tout autre facteur. Avant une visite, nettoyez comme vous n'avez jamais nettoyé auparavant. Ramassez, redressez, désencombrez, frottez, récurrez et époussetez. Réparez tout, même si cela semble insignifiant. Présentez votre maison de manière à susciter l'enthousiasme des acheteurs potentiels. Permettez aux acheteurs de s'imaginer vivre dans votre maison. La décision d'acheter une maison est basée sur l'émotion, pas sur la logique. Les acheteurs potentiels veulent essayer votre maison comme ils le feraient pour un nouveau vêtement. Si vous les suivez partout en leur faisant remarquer les améliorations ou si votre décor est si différent qu'il est difficile pour un acheteur de le dépouiller dans son esprit, vous faites en sorte qu'ils ne se sentent pas assez à l'aise pour s'imaginer propriétaire.

6. Faites en sorte que les prospects puissent obtenir facilement des informations sur votre maison.

Vous serez peut-être surpris d'apprendre que certains outils de marketing que la plupart des agents utilisent pour vendre des maisons (c'est-à-dire les journées portes ouvertes traditionnelles) sont en réalité pas très efficace. En effet, seulement 1% des maisons sont vendues lors d'une journée portes ouvertes. De plus, les prospects qui appellent pour obtenir des informations sur votre maison accordent probablement autant d'importance que vous à leur temps. La dernière chose qu'ils veulent subir, c'est une partie de chat téléphonique avec un agent, ou un discours de vente non désiré. Assurez-vous que les annonces que votre agent place pour votre maison sont reliées à une ligne d'assistance préenregistrée 24 heures sur 24 avec un numéro d'identification spécifique pour votre maison, qui permet aux acheteurs d'accéder à des informations détaillées sur votre propriété, jour et nuit, 7 jours sur 7, sans frais sans avoir à parler à qui que ce soit. Il a été prouvé que 3 fois plus d'acheteurs appellent pour obtenir des informations sur votre maison avec ce système. N'oubliez pas que plus il y a d'acheteurs en compétition pour votre maison, mieux c'est, car cela crée une atmosphère de vente aux enchères qui vous met à la place du conducteur.

7. Connaissez votre acheteur.

Dans le processus de négociation, votre objectif est de contrôler le rythme et de fixer la durée. Quelle est la motivation de votre acheteur? A-t-il (elle) besoin de bouger rapidement? A-t-il (elle) suffisamment d'argent pour payer le prix que vous demandez? La connaissance de ces informations vous donne le dessus dans la négociation, car vous savez jusqu'où vous pouvez aller pour obtenir ce que vous voulez.

8. Assurez-vous que le contrat est complet.

Pour votre part, en tant que vendeur, assurez-vous de tout divulguer. Les vendeurs avisés vont proactivement au-delà des lois pour divulguer tous les éléments suivants les défauts connus à leurs acheteurs par écrit. Si l'acheteur est au courant d'un problème, il ne pourra pas intenter de procès par la suite. Assurez-vous que toutes les conditions, tous les coûts et toutes les responsabilités sont précisés dans le contrat de vente, et résistez à la tentation de vous écarter du contrat. Par exemple, si l'acheteur demande une date d'emménagement avant la conclusion du contrat, dites simplement non. Ce n'est pas le moment de prendre le moindre risque que le l'accord tombe à l'eau.

9. Ne déménagez pas avant de vendre.

Des études ont montré qu'il est plus difficile de vendre une maison vacante parce qu'elle a l'air délaissée, oubliée, tout simplement sans attrait. Cela pourrait même vous coûter des milliers de dollars. Si vous déménagez, vous indiquez également aux acheteurs que vous possédez une nouvelle maison et que vous êtes probablement très motivé pour la vendre rapidement. Cela, bien sûr, leur donnera l'avantage à la table des négociations.