

## **Pourquoi vendre votre maison, condo ou tout autre type de propriété avec un courtier immobilier?**

Pour vendre votre maison, votre condo ou tout autre type de propriété, deux choix s'offrent à vous : faire affaire avec un courtier immobilier ou encore tenter de vendre par vous-même. Avec les sites destinés aux propriétaires-vendeurs, vous vous demandez pourquoi vous devriez faire affaire avec un courtier immobilier. La réponse est simple : une transaction immobilière c'est compliqué, et plus les années passent, plus c'est complexe : évaluer, négocier, qualifier les acheteurs, inspecter, remplir les formulaires légaux, discuter des inclusions et des exclusions, de la date d'occupation, etc.

Professionnel de l'immobilier formé selon un programme rigoureux, le courtier immobilier est à même de vous accompagner dans chacune de ces étapes, et ce, avec aisance. Sa compétence, son réseau de contacts, sa connaissance des différents aspects d'une transaction ainsi que sa maîtrise de l'art de l'évaluation et de la négociation font de lui le parfait allié pour vendre votre maison, votre condo ou tout autre type de propriété.

Selon une étude récente de l'OACIQ, c'est la perception de l'économie d'argent, l'impression qu'une propriété se vend par elle-même et la confiance d'avoir les compétences requises qui motivent avant tout les propriétaires à vendre par eux-mêmes. Par contre, le vendeur adhérant à ces croyances néglige les avantages de faire affaire avec un courtier immobilier et oublie qu'il est le plus compétent et impartial pour obtenir le meilleur prix aux meilleures conditions.

Le propriétaire oublie également que la majorité des acheteurs utilise déjà les services d'un courtier immobilier et, ainsi, ne s'intéressera pas aux propriétés à vendre par le propriétaire puisque leur courtier ne les accompagnerait pas dans le processus d'achat. Dans le même ordre d'idées, l'accès au réseau de courtiers immobiliers du Québec par le biais du service d'inscription inter-agence (Centris, MLS) permet au propriétaire d'obtenir beaucoup plus de visibilité auprès des acheteurs et auprès des autres courtiers immobiliers travaillant pour les acheteurs. De plus, la prise en charge de chacune des étapes du processus transactionnel, de la visite de la propriété à la signature du contrat, en passant par les négociations est un processus demandant de l'expérience et de nombreuses heures de travail. En faisant affaire avec un courtier immobilier, le propriétaire se libère de ses tâches, ce qui lui permet de sauver du temps, d'éviter des erreurs et d'avoir l'esprit tranquille.

Source : La Presse