

|| GUIDE ET CONSEILS POUR VENDRE

Ce guide contient 24 pages de trucs et astuces pour accélérer votre vente. Vous y trouvez les ressources à votre disposition pour vous aider à trouver VOTRE acheteur.

Consultez la table des matières pour découvrir les nombreux outils **gratuits** (ou à peu de frais) disponibles pour vendre dans les meilleurs délais.

Bonne vente !

L'équipe Publimaison

i À propos de Publimaison, le site immobilier GRATUIT

Publimaison.ca : GRATUIT comme Kijiji, mais réservé à l'immobilier

Publimaison est le premier site immobilier 100% gratuit. S'inspirant du modèle d'affaires gratuit de Kijiji, Publimaison s'est donnée comme mission d'offrir un service immobilier gratuit pour vendre ou acheter une propriété.

Depuis ses débuts en 2012, Publimaison a aidé plus de 210 000 vendeurs à vendre leur propriété.

Publimaison c'est :

- Un site Web **GRATUIT** pour présenter votre propriété aux acheteurs;
- Une excellente visibilité grâce à 3 millions de pages vues mensuellement en période de pointe;
- De nombreux outils pour accélérer votre vente et trouver votre acheteur.

Vendez **GRATUITEMENT** avec publimaison.ca

|| TABLE DES MATIÈRES

La clé du succès	4
Les 3 éléments essentiels à votre succès.....	4
Les nouvelles tendances pour vendre sa maison	5
La révolution des outils gratuits.....	5
La transformation du marché et l'émergence de nouveaux services.....	5
Les coûts liés à la vente d'une propriété	6
Comment vendre sa maison pour moins de 15\$.....	6
Comprendre le marché	7
L'incidence du marché sur votre vente.....	7
Préparer la vente – Fixer le bon prix	8
Comment déterminer la valeur de votre propriété.....	8
Comment fixer le prix de vente grâce à l'analyse des comparables.....	8
3 erreurs à éviter au moment de fixer votre prix de vente.....	9
Les conséquences d'un prix de vente trop élevé.....	10
Quand faut-il réajuster son prix ?.....	11
La mise en marché de votre propriété	12
Vendre par soi-même.....	12
Vendre avec un courtier.....	12
L'importance de susciter l'intérêt dès le début.....	13
Votre stratégie de vente.....	14
6 astuces pour ressortir du lot.....	14
7 facteurs qui influencent le délai de vente.....	15

La présentation de votre propriété	16
Les photos... indispensables!.....	16
Savoir prendre de belles photos.....	16
Préparer votre maison pour les acheteurs potentiels.....	16
Les documents utiles pour répondre aux questions des acheteurs.....	17
Afficher GRATUITEMENT sa propriété sur Publimaison – comment ça fonctionne.....	18
7 techniques pour augmenter la visibilité de son annonce.....	19
Comment interpréter vos statistiques d'achalandage.....	20
Conclure votre vente	21
Les éléments à négocier.....	21
L'offre d'achat et les autres documents importants.....	21
Obtenir de l'aide	22
Mais pourquoi je ne vends pas?.....	22
Les ressources à votre disposition.....	23
Communiquer avec l'équipe de Publimaison.....	23

|| LA CLÉ DU SUCCÈS

Les 3 éléments essentiels à votre succès

Que vous choisissiez de vendre par vous-même ou par l'intermédiaire d'un courtier, personne ne peut contrôler la vitesse à laquelle votre propriété se vendra. Cependant, 3 facteurs clés feront en sorte que vous obtiendrez du succès ou non :

- 1. La mise en marché de votre propriété :** Vous devez inonder le marché. Puisque les acheteurs ne magasinent pas tous sur le même site, une seule annonce sur un seul site Web n'est pas suffisant. Retenez ceci : AUCUN site ne rejoint tous les acheteurs. Le mot d'ordre est simple : plus vous serez vu, meilleures seront vos chances de vendre rapidement et au prix demandé. Alors, ne ménagez aucun effort, placez votre annonce sur plusieurs sites Web pour rejoindre tous les acheteurs. Consultez les pages 13 à 16 pour tous les détails concernant la mise en marché de votre propriété.
- 2. La présentation de votre propriété :** La façon dont vous présentez votre propriété, autant, en images que par écrit sont des plus importants. Rien ne remplace la première impression. Vous devez choisir les bons mots, transmettre des renseignements complets et utiliser des photos attrayantes. D'ailleurs, « pas de photo » signifie « pas d'acheteurs ». Ainsi, placez votre annonce sur plusieurs sites Web, affichez le plus de photos possibles et assurez-vous que vos photos donnent une bonne vue d'ensemble de chaque pièce de votre propriété. Consultez les pages 17 à 21 pour tous les détails concernant les bonnes pratiques pour la présentation de votre propriété.
- 3. Le prix demandé :** Vous devez afficher votre propriété au juste prix. Un prix de vente plus élevé que les autres propriétés similaires dans le même quartier découragera les acheteurs et ils ne vous contacteront pas. Il est préférable d'afficher à un prix plus proche du prix final désiré même si cela laisse moins de place à la négociation. Consultez les pages 9 à 12 pour tous les détails concernant la façon de fixer le bon prix de vente pour votre propriété.

Ces 3 éléments constituent les fondements de toute vente immobilière réussie. Votre capacité à appliquer ces 3 principes déterminera si votre propriété se vendra rapidement ou si elle demeurera longtemps sur le marché.

LES NOUVELLES TENDANCES POUR VENDRE VOTRE MAISON

Qu'il s'agisse de vendre avec ou sans intermédiaire, le marché se métamorphose. De plus en plus d'applications Web gratuites sont offertes aux internautes et le domaine de l'immobilier n'échappe pas à cette nouvelle tendance.

La révolution des outils gratuits

Les applications et les sites gratuits étant de plus en plus nombreux, l'immobilier se découvre de nouvelles avenues. De nos jours, vous pouvez promouvoir et vendre votre propriété gratuitement grâce aux différents outils disponibles sur le marché. En effet, avec tous les outils gratuits disponibles, vous avez toutes les cartes en main pour trouver votre acheteur.

Une courte recherche sur Google avec des mots clés tels que « vendre gratuitement » ou « sites immobiliers gratuits » vous permettra de trouver une panoplie d'outils gratuits.

i « Une nouvelle façon de vendre consiste à utiliser les outils gratuits ainsi que la force des réseaux sociaux »

La transformation du marché et l'émergence de nouveaux services

Du côté du courtage – Les journaux et les revues immobilières sont de moins en moins utilisés. Les courtiers annoncent moins dans les médias imprimés car ceux-ci apportent peu de résultats en plus d'être dispendieux. Les courtiers migrent vers le Web qui offre davantage de visibilité, qui permet de présenter l'information en temps réel et de transmettre plus de détails à propos de celles-ci.

Du côté de la vente sans intermédiaire – Les particuliers qui veulent vendre sans intermédiaire ont, eux aussi, de plus en plus d'options. Il y a quelques années encore, il n'y avait que très peu d'options pour les gens qui souhaitaient vendre par eux-même, mais avec l'arrivée de Publimaison, Kijiji et plusieurs autres, les vendeurs ont maintenant plus de choix.

Les temps changent et le marché immobilier aussi. Les gens qui désirent vendre ont tout avantage à s'informer et à comparer les diverses options disponibles pour trouver celle qui correspond le mieux à leur besoin.

Pour plus de détails concernant l'offre **GRATUITE** de Publimaison : [cliquez ici](#)

LES COÛTS RELIÉS À LA VENTE D'UNE PROPRIÉTÉ

L'Internet a complètement transformé le marché immobilier. Le résultat ? Plus de 95% des acheteurs utilisent Internet pour trouver leur future propriété. Cet avènement technologique a métamorphosé la vente immobilière, ce qui fait que de nos jours, l'immobilier se joue sur le Web.... Et le plus intéressant dans tout cela c'est que le Web ne coûte rien ou presque!

Comment vendre sa maison pour moins de 15\$

Grâce aux faibles coûts du Web, il n'est plus nécessaire de payer des centaines de dollars pour s'afficher dans des journaux ou des magazines. N'importe qui peut obtenir une mise en marché complète et efficace à prix modique.

Voici comment faire : il vous suffit d'afficher votre propriété sur Publimaison de même que sur 2 des sites d'annonces les plus visités au Québec.

Votre affichage Web	Tarif	Information
Publimaison.ca	0,00\$	Site spécialisé en immobilier
Kijiji.ca	0,00\$	Site de petites annonces
LesPAC.com	12,95\$	Site de petites annonces
Investissement total	12,95\$	(total taxes incluses : 14,89\$)

Ainsi, que vous choisissiez de vendre avec ou sans intermédiaire, assurez-vous que votre mise en marché inclut ces 3 sites car ils vous garantissent une excellente couverture du marché.

i « *De belles photos, le juste prix et 15\$, c'est tout ce dont vous avez besoin pour attirer les acheteurs !* »

|| COMPRENDRE LE MARCHÉ

L'incidence du marché sur votre vente

En raison de l'offre et de la demande, le marché évolue constamment. Il importe de comprendre l'incidence de ces fluctuations sur votre projet de vente. Le présent tableau illustre la réaction du marché en fonction des tendances observées.

Types de marché	Caractéristiques	Recommandation
Marché d'acheteurs - de 8 acheteurs / vendeur Le nombre de maisons sur le marché dépasse la demande. Les acheteurs ont le beau jeu puisqu'il y a trop de produits à vendre versus le nombre d'acheteurs.	Lorsqu'il y a beaucoup de propriétés à vendre et qu'il y a peu d'acheteurs, les maisons restent sur le marché plus longtemps. Les prix ont alors tendance à diminuer.	L'idéal est d'afficher au prix le plus bas possible, c'est-à-dire avec moins de marge de négociation. Cela fera en sorte que vous attirerez davantage d'acheteurs potentiels.
Marché de vendeurs + de 10 acheteurs / vendeur Le nombre d'acheteurs dépasse l'offre ou le nombre de maisons sur le marché. Les vendeurs ont alors le beau jeu car ils ont plusieurs acheteurs pour leur maison.	Lorsqu'il y a peu de maison à vendre et beaucoup d'acheteurs, les maisons se vendent rapidement. Les prix ont alors tendance à monter.	Il est recommandé d'afficher votre propriété au même prix que les maisons comparables dans votre secteur.
Marché équilibré 8 à 10 acheteurs / vendeur Le nombre de maisons sur le marché correspond à la demande ou au nombre d'acheteurs. Il y a donc à peu près autant de maisons à vendre que d'acheteurs.	Lorsque la demande est égale à l'offre, les vendeurs acceptent les offres raisonnables et les propriétés se vendent dans un délai raisonnable.	Les prix sont généralement stables, il est donc recommandé de se baser sur les comparables vendues dans les derniers 3 mois.

PRÉPARER LA VENTE ET FIXER LE BON PRIX

i *Ce qu'il faut retenir :*

- Pour vendre rapidement, vous devez fixer un prix de vente réaliste et surtout concurrentiel;
- Un prix trop élevé fera en sorte que votre propriété demeurera longtemps sur le marché;
- Le prix doit être basé sur des comparables vendues ainsi que sur d'autres propriétés présentement à vendre dans votre secteur.

Comment déterminer la valeur de votre propriété

Fixer le bon prix dès le début est capital pour assurer le succès de votre vente. Ne perdez pas de vue que votre propriété vaut ce qu'un acheteur est prêt à payer pour l'acquérir et que les prix fluctuent selon les tendances du marché.

De plus, la valeur de votre propriété est également influencée par :

- son emplacement (secteur et voisinage);
- sa taille (nombre de pieds carrés);
- son type (jumelé, unifamiliale, condo, etc.);
- son état (rénové ou pas, requérant des réparations ou pas, etc.).

Vous pouvez établir la valeur marchande de votre propriété en faisant vous-même l'analyse des comparables ou en ayant recours aux services d'un évaluateur agréé ou de votre courtier immobilier.

Comment fixer le prix de vente par l'analyse des comparables

L'analyse des comparables vous permet de déterminer ce que les acheteurs du moment sont prêts à payer pour une propriété dans votre quartier.

La façon de faire est relativement simple : il suffit de vérifier les prix du marché pour des propriétés semblables à la vôtre dans votre secteur. Cette analyse inclut autant les propriétés vendues dans les derniers mois que celles qui sont présentement à vendre.

Les montants enregistrés pour les ventes récemment conclues représentent ce que les acheteurs sont prêts à payer pour une propriété telle que la vôtre, tandis que les maisons affichées à vendre sont offertes au prix que les vendeurs espèrent obtenir. Il faut donc éviter de se baser seulement sur les comparables présentement à vendre car le prix affiché est rarement le prix obtenu.

i « Une fois les comparables listés, vous saurez dans quelle fourchette de prix vous pouvez espérer vendre. Établissez un prix de vente réaliste et tentez de demeurer objectif »

Si vous optez pour afficher votre propriété à un prix plus cher qu'une maison comparable vendue ou à vendre dans votre secteur, vous devrez démontrer pourquoi l'acheteur devrait déboursier plus d'argent pour votre maison.

Il est possible que vous ne trouviez pas de comparables sur lesquels vous baser pour vous aider à déterminer la valeur de votre propriété. Dans un tel cas, demandez l'aide d'un évaluateur agréé. Son rapport d'évaluation détaillé pourra vous être utile pour convaincre vos acheteurs potentiels que vous avez établi une juste valeur marchande de votre propriété.

Si vous vendez avec un courtier, sa vaste expérience du domaine devrait lui permettre de déterminer la valeur marchande de votre propriété et il sera en mesure de vous conseiller le prix à afficher pour vendre dans les meilleurs délais.

3 erreurs à éviter au moment de fixer votre prix de vente

1. Les travaux d'entretien réguliers, même s'ils aident à vendre plus rapidement, ne justifient pas un prix de vente plus élevé.
2. Le quartier est un facteur important qui influence le prix de vente. Par exemple, si les propriétés de votre quartier se vendent en moyenne 200 000 \$, il vous sera quasiment impossible de vendre à 500 000 \$, même si vous avez fait de nombreuses rénovations.
3. La somme que vous avez investie en travaux ne peut pas toujours être additionnée à votre prix de vente. Certaines rénovations ont un bon potentiel de rentabilité alors que d'autres non.

Voici, par type de travaux, le pourcentage que vous pourriez récupérer en fonction des sommes investies :

- Salle de bain: 75 à 100%
- Cuisine: 75 à 100%
- Peinture intérieure ou extérieure: 50 à 100%
- Réfection de la toiture: 50 à 80%
- Remplacement du système de chauffage: 50 à 80%
- Finition du sous-sol: 50 à 75%
- Agrandissement pour ajouter une salle familiale: 50 à 75%
- Ajout d'un foyer: 50 à 75%
- Installation d'un plancher de bois franc: 50 à 75%

- Ajout d'un garage: 50 à 75%
- Remplacement des portes et fenêtres: 50 à 75%
- Ajout d'une terrasse: 50 à 75%
- Climatisation centrale: 25 à 75%

Parmi les travaux offrant le moins de retour sur l'investissement, notons :

- Allée de garage en pavé de béton: 25 à 50%
- Allée de garage en asphalte: 20 à 50%
- Clôture: 25 à 50%
- Piscine: 10 à 40%
- Puits de lumière: 0 à 25%

Les conséquences d'un prix trop élevé

i « *Vous souhaitez vendre rapidement? Alors, fixez dès le départ, un prix de vente compétitif !* »

De nombreux vendeurs croient à tort qu'ils pourront, sans problème, diminuer le prix de leur maison s'ils l'ont fixé trop élevé au départ. Toutefois, bien qu'avec le temps le prix rattrapera la valeur du marché, une propriété ayant été affichée pendant une longue période, fera naître le doute dans l'esprit des acheteurs qui suspecteront un problème et préféreront mettre la propriété de côté.

De plus, lorsque le prix est trop élevé au moment de mettre la propriété en marché, peu d'acheteurs se montrent intéressés et cela peut créer un effet pervers, c'est-à-dire faire baisser le prix sous la valeur réelle du marché parce que le vendeur est pressé de vendre en raison d'un manque de temps. Dans un tel cas, le vendeur est perdant car la propriété est vendue en deçà de sa valeur réelle.

Une autre conséquence d'un prix surévalué est la suivante : les acheteurs à la recherche d'une maison dans une gamme de prix plus bas ne la verront jamais.

En effet, les acheteurs recherchent sur les sites Web avec des barèmes de prix spécifiques. Par exemple, si un acheteur cherche une maison entre 275 000\$ et 300 000\$, mais que vous avez listé votre propriété à 310 000\$, cet acheteur ne verra jamais votre maison car elle ne s'affichera jamais dans ses résultats de recherche. Aussi, l'acheteur qui ne peut se permettre une maison au prix que vous demandez (310 000\$) constatera rapidement qu'il peut obtenir mieux ailleurs pour ce prix.

Quand faut-il ajuster son prix ?

Voici 2 situations qui justifient un réajustement de prix :

1. **Si vous n'avez pas d'appel** : Après quelques semaines, vérifiez vos statistiques d'achalandage. Si plusieurs acheteurs ont consulté votre annonce mais que vous n'avez pas reçu d'appel, cela peut être un indice que vous n'avez pas fixé le bon prix de vente.
2. **Vous avez des visites, mais pas d'offre** : Si vous n'avez pas de nouvelles des gens qui ont visité votre maison et qu'aucune offre n'a été déposée, cela signifie qu'un ajustement est requis. De plus, assurez-vous que votre prix est compétitif versus les autres propriétés de votre secteur.

i « Une diminution de prix de seulement 2000\$ ou 3000\$ ne rend pas votre propriété plus attrayante. Si vous n'avez pas de résultat, faites des changements significatifs! »

LA MISE EN MARCHÉ DE VOTRE PROPRIÉTÉ

Dans le contexte actuel où plusieurs régions du Québec vivent un ralentissement, il importe d'avoir le plus de visibilité possible pour rejoindre tous les acheteurs et vendre dans les meilleurs délais. Pour ce faire, aucun outil n'arrive à la cheville d'Internet. Puisque les acheteurs utilisent principalement le Web pour trouver leur future propriété, il va de soi qu'Internet se doit d'être votre principal cheval de bataille si vous désirez vendre rapidement.

i Il y a principalement 2 formules de mise en marché qui s'offrent à vous :

- Vendre par vous-même (sites de vente par le particulier);
- Vendre par l'intermédiaire d'un courtier immobilier.

Vendre par soi-même

Si vous décidez de vendre par vous-même, débutez votre mise en marché par tout ce qui est offert gratuitement en priorisant les sites dédiés à l'immobilier tels que Publimaison.

Utilisez également, comme visibilité additionnelle, des sites de petites annonces. L'utilisation des médias sociaux (Facebook, Twitter, Pinterest, etc.) pourrait également vous permettre de trouver votre acheteur.

Complétez votre mise en marché en apposant une enseigne «À vendre» bien en vue sur votre terrain car environ 8% à 10% des ventes se font auprès de personnes qui habitent ou circulent dans votre secteur.

Une fois ces quelques conseils appliqués, si vous avez de belles photos et que vous fixez le juste prix, nul doute que les acheteurs frapperont à votre porte!

Vendre avec un courtier

Si vous optez pour vendre avec l'aide d'un courtier, assurez-vous que celui-ci priorise le Web pour la mise en marché de votre propriété. Votre courtier devrait, pour vous garantir la meilleure visibilité qui soit, afficher votre propriété sur le plus grand nombre de sites Web possibles.

Bon nombre de courtiers n'utilisent pas toute la puissance qu'offre l'Internet et n'affichent que sur Centris et sur le site de leur agence, ce qui, de nos jours, n'est peut-être plus suffisant. Les acheteurs ne magasinent pas tous sur le même site. Voilà pourquoi il est essentiel d'afficher sur plusieurs sites simultanément, de prioriser les plus consultés et ceux offrant le plus de propriétés à vendre tels que Publimaison et Kijiji.

En effet, plus un site présente de propriétés à vendre, plus il sera consulté par les acheteurs, augmentant ainsi vos chances de vendre rapidement.

L'importance de susciter l'intérêt dès le début

Votre plan de mise en marché est donc capital car le moment où votre propriété arrive sur le marché est le moment où elle suscite le plus d'intérêt. Si votre propriété est bien présentée (avec de belles photos) et affichée à un prix compétitif, les acheteurs ne tarderont pas à vous faire signe. Par contre, si votre propriété est surévaluée, les acheteurs perdront rapidement tout intérêt et malheureusement, au moment où vous réajusterez votre prix à la baisse, ces acheteurs auront probablement disparus.

Si vous vendez avec un courtier, convenez d'un plan de mise en marché qui vous garantisse un maximum de visibilité. Planifiez tous les sites sur lesquels vous afficherez votre propriété et utilisez tous les outils à votre disposition tels que Publimaison, les médias sociaux, l'organisation d'une visite libre, etc.

i « *Pour vendre rapidement, votre propriété doit être affichée sur plusieurs sites Web, car plus c'est vu, plus vite s'est vendu !* »

Puisque 95% des acheteurs magasinent sur Internet, vous devez miser sur le Web pour obtenir cette visibilité essentielle à une vente rapide. Dès la mise en ligne de votre propriété sur Publimaison, vous profiterez d'une visibilité de 3 millions de pages vues par mois en période de pointe, l'intérêt des acheteurs ne tardera donc pas à se faire sentir !

Aussi, en plus de votre annonce en ligne, Publimaison vous donne accès, directement dans votre profil de membre, à de nombreux outils pour obtenir plus de visibilité et vous aider à trouver rapidement votre acheteur.

Votre stratégie de vente

i *Ce qu'il faut retenir pour réussir votre vente :*

- Utilisez une stratégie axée sur le Web pour accroître votre visibilité;
- Organisez une visite libre pour attirer l'attention sur votre propriété;
- Affichez sur plusieurs sites tels que LesPac, ImmoAnnoncesXtra, etc.;
- Envoyez votre annonce par courriel à vos amis et connaissances;
- Partagez votre annonce sur les réseaux sociaux tels que Facebook, Twitter, Google +, etc.;
- Activez une annonce vedette pour être vu par plus d'acheteurs potentiels;
- Effectuez un suivi téléphonique auprès des acheteurs potentiels qui sont venus visités.

6 astuces pour ressortir du lot

Avec le nombre de propriétés à vendre qui explose, il est primordial de mettre votre propriété en valeur pour vous démarquer de la concurrence. Voici donc 6 conseils pour ressortir du lot :

Ajoutez des photos à votre annonce. Une annonce avec photos est environ dix fois plus consultée qu'une annonce sans photo! L'absence de photo vous pénalise donc fortement.

Détaillez au maximum votre descriptif. Pour éviter de passer des heures à lire des annonces ne correspondant pas à leur besoin, les acheteurs utilisent des critères de sélection pointus et ne consultent que les fiches de propriétés qui correspondent le plus à leurs critères spécifiques (prix, taille, localisation, etc.). Ainsi, plus vous serez précis dans votre description et plus votre annonce sera intéressante.

Multipliez les supports de diffusion. Pour être certains de rejoindre tous les acheteurs, vous devez diffuser votre annonce sur le plus de sites possibles. Ainsi, en plus de placer votre annonce sur Publimaison, nous vous suggérons d'utiliser tous les autres sites gratuits. Une simple recherche sur Google vous permettra de les trouver facilement. Vous pouvez compléter par une ou plusieurs inscriptions sur des sites payants tels que LesPac par exemple. Les réseaux sociaux constituent également un moyen efficace pour compléter votre visibilité.

Faites régulièrement des renvois vers le haut. Lorsque beaucoup de propriétés correspondent à la recherche d'un internaute, votre annonce glisse rapidement vers le bas des résultats de recherche et risque de se retrouver invisible. Pour que votre annonce reste le plus visible possible, il est important de la remettre en première position le plus régulièrement possible. La majorité des sites offrent une fonction nommée « renvoi vers le haut » qui permet de replacer votre propriété tout en haut des résultats de recherche pour être vue en premier par les acheteurs.

Proposez un prix d'achat compétitif. Que cherche un acheteur? À en obtenir le plus pour son argent, autrement dit, le meilleur rapport qualité/prix. Vous devez donc étudier attentivement les propriétés similaires à la vôtre dans votre secteur et fixer votre prix de manière à être en position favorable par rapport à la concurrence. Attention à la sur-estimation du prix qui peut s'avérer une erreur fatale, surtout dans un marché immobilier en baisse.

Utilisez les options de visibilité additionnelles offertes. La plupart des sites immobiliers proposent des options à faibles coûts qui vous permettent de sortir du lot : annonce vedette, visite libre, renvoi vers le haut , etc.

7 facteurs qui influencent le délai de vente

Le temps requis pour concrétiser votre vente peut être très variable et est influencé par ces différents facteurs :

1. **Le prix demandé:** Les propriétés annoncées à un prix plus élevé que leur valeur réelle prennent plus de temps à se vendre.
2. **L'emplacement:** Le délai de vente dans les grands centres urbains est normalement plus court que dans les régions éloignées.
3. **La situation économique:** Un ralentissement économique ou l'augmentation des taux d'intérêt influence le délai de vente.
4. **Le type de propriété:** Certains types de propriétés tels que les fermes, les terrains et les immeubles à revenus par exemple, requièrent un délai de vente plus long.
5. **L'état de la propriété:** Une propriété en mauvais état ou qui nécessite des rénovations se vend beaucoup moins vite qu'une autre bien entretenue et décorée au goût du jour.
6. **L'offre et la demande:** Le nombre de propriétés à vendre versus le nombre d'acheteurs influence l'offre et la demande dans un marché donné.
7. **Une mauvaise mise en marché :** Afficher sur un seul site Web est insuffisant. Les acheteurs ne magasinent pas tous sur le même site, vous devez donc, pour rejoindre tous les acheteurs, afficher votre propriété sur de nombreux sites Web.

i « Règle générale, une maison qui reste longtemps sur le marché est une maison surévaluée ou mal mise en marché. Pour vendre rapidement, il faut avoir le bon prix et une bonne mise en marché »

|| LA PRÉSENTATION DE VOTRE PROPRIÉTÉ

Les photos... indispensables!

La présentation de votre propriété passe d'abord et avant tout par vos photos. Si vous n'avez pas de photos, vous n'aurez pas de demandes de visites! Les photos sont donc un élément indispensable. Même si votre annonce mentionne la couche de peinture récente ou de nouveau plancher de bois franc, cela ne vaudra jamais une belle photo de la pièce repeinte et remise à neuf.

De plus, sachez également que l'utilisation de photos d'allure médiocre peut nuire à votre vente. En effet, une magnifique maison peut trainer longtemps sur le marché à cause de mauvaises photos, alors qu'une maison quelconque peut susciter l'attention grâce à des photos bien réalisées.

i « Une annonce sans photo est une annonce pour laquelle vous n'aurez pas de demandes de visites! Pas de photo = pas de visite! »

Savoir prendre de belles photos

Prenez le temps de mettre de l'ordre dans votre maison avant de prendre vos photos. Encore aujourd'hui, on voit trop souvent des poubelles qui débordent, des vêtements qui traînent ou des serviettes entassées sur un support.

Faites vos photos par temps ensoleillé et choisissez bien vos angles de vue afin de montrer tout le potentiel de votre propriété. Des photos floues, mal cadrées ou très sombres donnent une image négative de votre propriété.

Assurez-vous aussi d'avoir une photo de la façade de votre propriété et des photos de chacune des pièces.

Préparer votre maison pour les acheteurs potentiels

La première impression qu'auront les acheteurs potentiels au moment d'une visite fait foi de tout. En effet, tout se joue dans les 90 premières secondes! Ainsi, vérifiez les points suivants et faites les ajustements requis pour que votre propriété soit des plus attrayantes.

L'extérieur de votre propriété

- Nettoyer et ranger le garage ou l'abri d'auto;
- Ramasser les déchets;
- Remplacer les fenêtres craquées ou cassées;
- Couper le gazon, tailler les arbustes et faire l'entretien des plates-bandes;
- Déneiger l'entrée et mettre de l'abrasif.

L'intérieur de votre propriété

- Faire des retouches à la peinture;
- Vérifier que les portes et les armoires ferment correctement;
- Réparer toute fuite de robinet et de toilette;
- Lubrifier les portes qui grincent;
- Nettoyer les miroirs, lampes et robinets;
- Changer le scellant autour des baignoires et des lavabos s'il est noirci;
- Nettoyer les planchers, les taches sur les tapis et vider les poubelles;
- Nettoyer et bien ranger l'intérieur des placards et des armoires;
- Nettoyer les électroménagers;
- Nettoyer les comptoirs;
- Allumer toutes les lumières, même celles des garde-robes;
- Éviter les pièces surchargées;
- Faire un feu dans la cheminée pour créer une ambiance;
- Ouvrir les rideaux pour laisser entrer la lumière;
- Mettre les biens de valeur hors de portée ou sous clé;
- Mettre les animaux à l'écart durant la visite;
- Réparer les trous dans les murs, enlever les clous qui dépassent, etc.;
- Dépersonnaliser les pièces en enlevant les photos de famille.

Prenez le temps de faire tous les ajustements requis avant de prendre vos photos et de recevoir des acheteurs.

Les documents utiles pour répondre aux questions des acheteurs

Préparez tous les documents et renseignements que les acheteurs potentiels pourraient vous demander lors d'une visite :

- Les comptes de taxes foncières et scolaires;
- Les comptes d'électricité et de gaz pour la dernière année;
- Les factures des travaux effectués;
- Le certificat de localisation (si vous l'avez, sinon il faut en faire préparer un par un arpenteur);
- L'acte d'achat ou le titre de propriété;
- Un rapport d'évaluation (si disponible);
- Un rapport d'inspection (si disponible);
- Les règlements de copropriété, s'il y a lieu;
- Des photos d'été, montrant l'extérieur de la demeure (si la vente a lieu l'hiver).

Afficher gratuitement sa propriété sur Publimaison

Que vous vendiez par vous-même ou avec un courtier, l'affichage de votre propriété est toujours **GRATUIT** sur Publimaison.

Voici un résumé de ce que vous obtiendrez **GRATUITEMENT** en affichant sur Publimaison :

Services résidentiels

Service de base
GRATUIT

Un maximum de visibilité

Un service de mise en marché complet	✓
Parution de votre annonce sur le site Web	jusqu'à la vente
Les photos de votre propriété	6
Votre affiche « À VENDRE » personnalisée	en option
Enseigne directionnelle	en option
Promotion (alertes courriel) auprès de plusieurs milliers d'acheteurs	✓

Des experts compétents

Support technique	✓
Conseillers en service à la clientèle 7/7	✓

Plus d'outils pour vendre

Offre d'achat et autres documents	✓
Trucs et outils en ligne	✓

Pour plus de détails, consultez la page « [Avantages Publimaison](#) ».

D'autres produits et outils sont aussi offerts à partir de seulement 5,95\$. Vous pouvez en consulter la liste complète sous l'onglet « promouvoir mon annonce » dans votre profil Publimaison.

Prêt à vendre? [Affichez GRATUITEMENT votre propriété](#)

i « Soyez futé! Pour un maximum de visibilité, jumelez la force de Publimaison et Kijiji. Ces 2 sites sont parmi les plus consultés au Québec et ils sont GRATUITS. Vous rejoindrez ainsi presque tous les acheteurs du marché gratuitement! »

Créer une annonce sur Publimaison... rien n'est plus simple!

1. Décrivez votre propriété et indiquez-en les principaux avantages.
2. Indiquez le prix de vente que vous souhaitez afficher.
3. Choisissez les photos que vous désirez présenter. Assurez-vous que vos photos sont claires et attrayantes. De belles photos sont la clé pour générer des demandes de visites.
4. Pré-visualisez votre annonce pour vérifier que tout est parfait. Au besoin, corrigez les textes et autres éléments. Assurez-vous que tous les renseignements importants sont indiqués.
5. Publiez **GRATUITEMENT** votre annonce

Prêt à vendre? [Affichez GRATUITEMENT votre propriété.](#)

i *Ce qu'il faut retenir pour rédiger une annonce accrocheuse :*

- Votre première phrase doit retenir l'attention ;
- Allez droit au but - Soyez précis et concis;
- Listez les caractéristiques importantes et pertinentes;
- Présentez l'information le plus objectivement possible pour mettre les gens en confiance;
- Mentionnez clairement les avantages de votre propriété.

7 techniques pour augmenter la visibilité de votre annonce

Afin de vous aider à vendre plus vite, Publimaison a développé une panoplie d'outils afin d'augmenter le rayonnement de votre annonce auprès des acheteurs potentiels :

1. Bouton de partage de votre annonce sur les réseaux sociaux (disponible directement sur votre fiche de propriété);
2. Propriété de la semaine (affichage en gros plan sur la page d'accueil du site);
3. Renvoi vers le haut (pour replacer votre propriété dans le haut des résultats de recherche – à faire régulièrement pour être vu par tous les acheteurs);
4. Annonce vedette;
5. Promotion et affichage de visites libres;
6. Enseigne à vendre à placer sur votre terrain;
7. Affichettes directionnelles (à placer sur le coin d'une rue passante pour diriger les gens vers votre propriété).

Certaines de ces options sont gratuites alors que d'autres sont offertes à prix minime.

Comment interpréter vos statistiques d'achalandage

Vos statistiques d'achalandage vous permettent de découvrir combien de fois votre annonce a été vue, par combien de visiteurs différents et combien de fois elle est apparue dans les résultats de recherche.

De plus, vos statistiques sont également un excellent indice de l'intérêt des acheteurs pour votre propriété. Par exemple, si après quelques semaines, vous constatez que plusieurs personnes ont consulté votre annonce, mais que personne ne vous a contacté, cela peut signifier 2 choses :

- Vous n'avez pas fixé le bon prix de vente
Recommandation : révisez votre prix
- vos photos ne sont pas assez attrayantes
Recommandation : changez vos photos ou ajoutez des photos pour mieux présenter votre propriété.

En résumé, vos statistiques d'achalandage sont un outil de choix puisqu'elles vous permettent de confirmer si votre propriété est attrayante aux yeux des acheteurs et si votre prix de vente est compétitif.

|| CONCLURE VOTRE VENTE

Pour assurer le succès de votre vente, vous devez être certain que votre prix de vente reflète la juste valeur marchande de votre propriété. De plus, il est essentiel de garder à portée de la main les documents qui justifient le prix demandé (factures de rénovations, analyse de comparables, rapport d'évaluation, etc.).

Les éléments à négocier

- Le prix de vente;
- La date de la prise de possession;
- Les inclusions (luminaires, rideaux, électroménagers, etc.);
- Les diverses conditions (le financement, l'inspection, etc.);

Offre d'achat et autres documents importants

Les documents dont vous pourriez avoir besoin (offre d'achat, contre-proposition, formulaire de déclaration du vendeur, etc.) se trouvent dans votre profil Publimaison, vous pourrez les télécharger le moment venu.

Si vous travaillez avec un courtier, celui-ci vous fournira tous les documents requis.

Le principal document de votre transaction est l'offre d'achat. Il s'agit d'un contrat en vertu duquel une personne s'engage formellement à acheter une propriété. Lorsqu'un acheteur dépose une offre d'achat, trois possibilités s'offrent à vous :

- Accepter l'offre telle quelle;
- Rejeter l'offre;
- Répondre avec une contre-offre.

Si vous acceptez l'offre d'achat, elle devient un contrat irrévocable. Vous devez respecter les conditions de vente prévues au contrat, faute de quoi vous pourriez être poursuivi. Notez qu'il est toujours préférable de faire vérifier votre offre d'achat par un avocat ou un notaire.

Si vous répondez par une contre-offre, elle sera à son tour acceptée ou refusée.

|| OBTENIR DE L'AIDE

Mais pourquoi je ne vends pas?

De nombreuses raisons peuvent être responsables du fait que vous ne parvenez pas à vendre. Toutefois, dans la plupart des cas, cela vous indique que quelque chose cloche.

i « *Lorsqu'une propriété traîne longtemps sur le marché, c'est généralement un signe que quelque chose ne va pas* »

Voici les 10 raisons les plus souvent invoquées pour expliquer qu'une propriété ne se vend pas :

Vous n'avez pas assez de visibilité sur le marché. Contrairement à la croyance populaire, les acheteurs ne magasinent pas tous sur le même site. Pour être vu, il faut s'afficher à plusieurs endroits et le Web étant l'outil de prédilection des acheteurs, vous devez prioriser ce média. Des sites tels que [Publimaison](#), [Logis Québec](#) et [Kijiji](#) sont gratuits et vous offrent une excellente visibilité pour rejoindre les acheteurs.

Vos annonces sont incomplètes. S'afficher sur de nombreux sites Web est une chose, mais encore faut-il présenter sa propriété avec un descriptif complet sur chacun des sites où vous affichez. Vous augmenterez ainsi vos chances de retenir l'attention des acheteurs.

Vos photos ne sont pas attrayantes. Vos photos constituent l'élément le plus important pour attirer l'attention des acheteurs. Elles doivent être lumineuses et avantager votre propriété. Assurez-vous aussi qu'elles présentent toutes les pièces de la propriété pour que les acheteurs puissent s'en faire une bonne idée.

Vous demandez trop cher. Une bonne partie des gens qui ne vendent pas ont fixés un prix trop élevé. Demandez une analyse des comparables dans votre secteur pour savoir à quel prix se sont vendus d'autres propriétés de votre quartier au cours des six derniers mois. Une analyse des propriétés actuellement en vente peut aussi vous guider, mais rappelez-vous toujours que le prix demandé est rarement le prix de vente final.

Votre propriété est surchargée. Une trop grande quantité de meubles peut donner l'impression que les pièces sont petites. Le même phénomène peut également se produire avec trop d'éléments décoratifs ou trop de jouets partout dans la maison. Au besoin, retirez des meubles et épurez les pièces.

Les pièces de votre maison ont perdu leur vocation. Certaines personnes convertissent la salle à manger en salle de jeu pour les enfants ou encore choisissent de placer la chambre des maîtres au sous-sol. De tels choix sont hors norme et ne conviennent pas à la majorité des gens. Les acheteurs

s'arrêtent malheureusement à ce qu'ils voient, il faut donc présenter votre propriété selon les goûts et aspirations de la majorité.

Aucune rénovation n'a été effectuée. Avec le parc immobilier qui grossit sans cesse, les acheteurs ont le choix, conséquemment ils sont plus exigeants et la plupart recherche une propriété clé en main.

L'apparence extérieure est négligée. Le premier coup d'œil compte pour beaucoup. Faites des retouches de peinture si requis, coupez le gazon et effectuez les réparations mineures qui donneront une meilleure allure à votre propriété.

Des murs aux couleurs vives. Les couleurs éclatantes ne plaisent pas à tout le monde. L'idéal reste toujours de privilégier les teintes neutres qui permettront plus facilement aux acheteurs d'imaginer leurs meubles dans l'espace.

Des rénovations de luxe dans un quartier modeste. Des rénovations haut de gamme dans un quartier aux allures modestes risquent de vous faire perdre votre investissement. Bien que vous ayez investi des sommes importantes, les acheteurs ne seront pas prêts à déboursier plus pour ce type de rénovation.

Les ressources à votre disposition

Utilisez l'aide à votre disposition. Si vous avez choisi de vendre par vous-même, la section ressources et support du site de Publimaison vous offre une liste de professionnels qui peuvent vous aider dans chaque étape de votre vente.

Vous pourrez aussi consulter des articles qui vous donnent des trucs et astuces pour vendre dans les meilleurs délais. Le blogue de Publimaison vous offre aussi de nombreux conseils pratiques. Pour voir la liste des articles, visitez blog.publimaison.ca

Communiquer avec l'équipe de Publimaison

Au besoin, vous pouvez contacter les membres de notre équipe

i Voici comment nous rejoindre :

1. Par la poste

265, rue de la couronne, bureau 101, Québec (Québec) G1K 6E1

2. Par courriel

Écrivez-nous à serviceclientele@publimaison.ca

3. Par téléphone

Consultez la section « Contact » de notre site Web pour nos coordonnées téléphoniques.

|| Publimaison : le site immobilier **Gratuit**

Visitez le site : www.publimaison.ca

Découvrez tous les avantages de Publimaison : [Cliquez ici](#)

Suivez-nous sur Facebook : [Cliquez ici](#)