



TEXTE RICHARD PERREAULT
 Consultant en hébergement pour aînés | Agent immobilier
 rp@aineshebergement.com

C'EST DÉCIDÉ, VOUS VENDEZ VOTRE RÉSIDENCE !

Quand vous décidez de vendre votre résidence, la confidentialité est le premier critère. Il vous faudra donc prendre les moyens d'intéresser le plus d'acheteurs possible, mais vous ne pouvez mettre votre résidence à vendre à la vue du public. Il s'avère qu'un intermédiaire, soit un agent immobilier expérimenté et spécialisé dans ce type de vente d'immeubles, saura plus que quiconque satisfaire à cette première condition.

CONFIDENTIALITÉ

Étant donné que la confidentialité est très importante, le vendeur doit se demander comment exposer la propriété à un maximum d'acheteurs, et ce, sans « brûler » l'endroit. L'agent immobilier qui vend exclusivement ce type de résidence aura en sa possession la liste d'acheteurs potentiels. Celui-ci sera reconnu par le public comme la référence et les gens intéressés de près ou de loin à faire l'acquisition d'une telle propriété solliciteront les mandats de propriétés à vendre détenus par celui-ci. La discrétion vaut son pesant d'or.

ACHETEURS QUALIFIÉS

Plus votre propriété sera exposée à un grand nombre d'acheteurs qualifiés, plus grandes seront les chances de réussir votre transaction. Cela impliquera un filtrage d'acheteurs potentiels non qualifiés, qui se présentent en très grand nombre pour ce type d'immeuble, soit même en majorité.

FINANCEMENT

Évidemment, trouver un acheteur qualifié est une première étape cruciale, mais le travail n'est pas terminé pour autant. Il faudra que l'acheteur réunisse les conditions de financement, étape tout aussi importante. La mise de fonds, les actifs personnels d'un acheteur, sa capacité de gestion, son expérience, ses antécédents, additionnés à une propriété évaluée à sa juste valeur marchande, seront un gage de succès de cette deuxième étape. Demander un prix réaliste est d'une très grande importance, sans cela vous occasionnerez la perte d'acheteurs sérieux qui auraient pu finaliser votre transaction rapidement.

NÉGOCIATION

La négociation directe entre les parties acheteur et vendeur peut provoquer toutes sortes de malaises ou peut inciter l'une des deux parties à se retirer des négociations. Quand il s'agit de négocier des points délicats ou sensibles, l'agent immobilier a toujours un rôle prépondérant. Trop souvent, on doit négocier avec les sentiments, la susceptibilité, la compréhension parfois erronée de l'une des deux parties, démarches

qui risquent de déboucher sur un échec. Car il faut savoir que le prix n'est pas tout : il faut tenir compte des modalités de paiement, du financement, de la vérification des revenus et des dépenses, toujours avec un souci de discrétion. La structure de la transaction, le transfert des pouvoirs, la prise de possession, les ajustements, l'acte notarié, les demandes de financement, le montage financier et la présentation du dossier sont autant d'éléments essentiels qui ne doivent pas être pris à la légère. Bien entendu, l'agent doit mettre en place une position réelle entre les parties, afin que celles-ci soient dans une véritable intention de négocier les contrats, avec les employés, l'entente de non-concurrence. Et comme toujours, les relations entre les parties sont appelées à continuer même au-delà de la conclusion d'une transaction.



Trop souvent, on voit des propriétaires, vendeurs ou acheteurs omettre de prendre les précautions nécessaires avant et pendant les procédures qu'implique une telle aventure, ce qui se solde par un échec des plus décevants, accompagné de délais inutiles et de mauvaises surprises.



COMMENT FAIRE ?

L'agent se doit d'être omniprésent à toutes les étapes, ce qui confirme l'importance d'avoir un intermédiaire professionnel et qualifié. Vérifiez les transactions passées de l'agent et vous serez en mesure de prendre une meilleure décision dans le choix de votre agent. Trop souvent, on voit des propriétaires, vendeurs ou acheteurs omettre de prendre les précautions nécessaires avant et pendant les procédures qu'implique une telle aventure, ce qui se solde par un échec des plus décevants, accompagné de délais inutiles et de mauvaises surprises.

CONCLUSION

Pour une transaction complète sans casse-tête ni tracas d'aucune sorte, consulter votre agent immobilier spécialisé en résidences pour personnes âgées sera la meilleure décision que vous aurez prise. Vous gagnerez à utiliser ses services comme outils de négociation. ①