

Les avantages de faire affaire avec un agent immobilier

Vendre une propriété est un processus complexe. En plus de gérer les aspects commerciaux, financiers et légaux importants, il faut savoir négocier efficacement. Les agents immobiliers sont des experts en la matière !

Fixer le prix de vente

En effectuant une analyse comparative de marché, l'agent immobilier est en mesure d'établir un prix de vente pour votre propriété qui correspond exactement au marché actuel de votre secteur. Cet aspect, qui peut sembler simple à prime abord, est en fait un exercice complexe qui demande d'excellentes connaissances du secteur et du marché en général. Votre agent immobilier s'assure de déterminer le meilleur prix de vente pour votre propriété, tout en s'assurant de la vendre dans un délai raisonnable.

Bâtir une campagne de marketing

Après avoir visité votre propriété, votre agent immobilier prépare des stratégies publicitaires et de diffusion. De par son expérience, l'agent sait le type de publicité qui correspond le mieux à votre propriété.

En affichant votre propriété sur la base de données S.I.A.[®]/MLS[®], votre agent immobilier permet à plusieurs milliers de professionnels de l'immobilier d'avoir accès aux données de votre propriété; ils travaillent donc tous pour vous !

Gérer la complexité de la transaction

À la suite de la signature du contrat de courtage, votre agent immobilier effectue une multitude de tâches pour vous, dont gérer les visites, effectuer les suivis et analyser les promesses d'achat et les contre-propositions avec vous. Votre agent immobilier rassemblera également les documents légaux et pourra vous accompagner chez le notaire. Habile négociateur, il dispose de nombreux outils et de solides références tant pour l'inspecteur en bâtiment, le notaire, l'institution financière ou le courtier hypothécaire.

Formation de l'agent immobilier

Pour avoir le droit de pratiquer, l'agent immobilier doit obligatoirement suivre une formation de 240 heures offerte par un établissement certifié. Cette formation de base comprend des cours en droit immobilier, évaluation immobilière, Loi sur le courtage immobilier, mathématiques immobilières et rédaction de contrat. Un agent qui suit une formation supplémentaire de 255 heures obtient un certificat de pratique qui lui permet d'agir à titre de courtier immobilier agréé. De plus, les agents et les courtiers immobiliers ont aussi la possibilité de s'inscrire à des séminaires de formation continue.

Selon les consommateurs...

Selon un sondage mené auprès des consommateurs en 2006, les acheteurs font affaire avec un agent immobilier principalement parce qu'il :

- connaît toute la paperasse à remplir;
- connaît les aspects légaux de la vente;
- évite d'être appelé à n'importe quelle heure de la journée et n'importe quel jour de la semaine;
- permet de continuer vos activités pendant la vente de votre propriété;
- permet d'avoir accès aux données du Service inter-agences[®] S.I.A.[®]/MLS[®].

Des protections sur lesquelles vous pouvez compter

Faire affaire avec un agent immobilier vous assure d'être protégé par la loi. En effet, la Loi sur le courtage immobilier, ainsi que différents organismes, régissent la profession d'agent immobilier afin que les consommateurs soient servis de façon équitable et compétente.

Loi sur le courtage immobilier

Le but principal de la Loi sur le courtage immobilier est de protéger le public. Pour ce faire, la loi prévoit entre autres certaines règles relatives au contrat de courtage pour la vente d'une maison. Elles sont analogues à certaines règles de la Loi sur la protection du consommateur.

L'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec

Créée par la Loi sur le courtage immobilier, l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ) a pour principale mission de protéger le public par l'encadrement de la pratique de tous les professionnels du courtage immobilier. Elle s'assure notamment que ses membres poursuivent leurs activités conformément à la loi et aux règlements en vigueur.

Fonds d'indemnisation du courtage immobilier

Chaque agent immobilier contribue au Fonds d'indemnisation du courtage immobilier. Le Fonds d'indemnisation du courtage immobilier a le pouvoir d'indemniser le consommateur dans l'éventualité d'un problème dans le courant de la transaction.

L'assurance-responsabilité professionnelle

L'assurance-responsabilité professionnelle à laquelle doivent souscrire les courtiers immobiliers offre une protection financière supplémentaire aux consommateurs en cas de faute, erreur, négligence ou omission.

Les agents immobiliers : des collaborateurs

La pratique du courtage immobilier implique le principe de collaboration entre tous ses pratiquants. Les agents immobiliers travaillent main dans la main pour atteindre un but commun : vendre votre propriété dans les meilleures conditions possibles.

Lorsque vous retenez les services d'un agent immobilier pour la vente de votre propriété, celui-ci, après en avoir fait l'analyse comparative de marché, détermine le prix de vente et l'inscrit sur le puissant outil qu'est la base de données S.I.A.[®]/MLS[®].

Saviez-vous que la base de données à laquelle seuls les agents immobiliers ont accès contient cinq fois plus d'information que le site www.sia.ca ? La base de données S.I.A.[®]/MLS[®], qu'on ne doit pas confondre avec le site public www.sia.ca, est accessible par tous les agents immobiliers membres d'une chambre immobilière, c'est-à-dire plusieurs milliers de professionnels.

Ainsi, lorsqu'un agent consulte la fiche de votre propriété et que celle-ci correspond aux besoins de son client acheteur, il entrera en contact avec votre agent. Ensemble, ils géreront toutes les étapes, des visites jusqu'à la signature de l'acte de vente chez le notaire.

Lorsque vous retenez les services d'un agent immobilier, c'est toute l'industrie du courtage immobilier qui travaille pour vous !