

Propriété à vendre par un courtier	Propriété à vendre par le propriétaire
Une inscription Service Inter-Agences (SIA) circule à travers le secteur et le réseau du courtier dans la province.	Par le propriétaire vendeur, une propriété à vendre ne circule qu'à travers un petit réseau de contacts.
Un courtier offre un service de secrétariat durant les heures de bureau et un service de réponse après les heures d'ouverture.	Le propriétaire vendeur ne peut être rejoint que lorsqu'il est présent à son domicile et il perd ainsi des occasions de vente.
Le courtier conseille le vendeur sur les petits travaux à exécuter qui ajouteront de la valeur à sa propriété.	Le propriétaire vendeur néglige ces petits travaux, croyant qu'ils sont sans importance.
Lorsqu'il accompagne des clients acheteurs, le courtier choisit la meilleure route afin de mettre la propriété à vendre en évidence.	Le propriétaire vendeur n'a qu'à espérer que l'acheteur potentiel se trompe de route et passe devant sa maison.
Le courtier ne laissera pas l'acheteur se préoccuper du financement.	Le propriétaire vendeur n'a pas les mêmes ressources et ne peut pas aider l'acheteur en matière de financement.
Le courtier sélectionne les acheteurs afin de ne retenir que les clients sérieux pour des visites.	Le propriétaire vendeur n'a aucun moyen de sélectionner les visiteurs.
L'agence est en contact avec l'extérieur par son réseau et ses références d'acheteurs.	Le propriétaire vendeur n'a pas de contacts pour obtenir ces références d'acheteurs.
Ses clients acheteurs de l'extérieur ont déjà une propriété à vendre avec une agence et préfèrent travailler avec un courtier.	Ce marché de plus en plus grand est complètement inaccessible au propriétaire vendeur.
Le courtier avise au préalable son vendeur lors des visites afin de lui permettre toute la quiétude nécessaire, à lui et à sa famille.	Le propriétaire vendeur doit subir toutes les visites.
Le courtier a la compétence pour présenter une maison et en faire ressortir les avantages.	Le propriétaire vendeur ne connaît pas les besoins de l'acheteur et ne saura pas faire ressortir les avantages importants.
Le courtier accompagne les acheteurs durant la visite de la propriété. Il y a très peu de risques qu'un étranger malhonnête se présente.	Le propriétaire vendeur prend tous ces risques pour lui et sa famille.
Le courtier sait qu'un acheteur éventuel est plus à l'aise de vérifier l'état d'une propriété seul avec lui. Cet avantage lui permettra de vérifier tous les points importants, sans contrainte.	Le propriétaire vendeur risque que des acheteurs sérieux soient mal à l'aise de vérifier devant lui l'état de la propriété et risque ainsi de perdre des acheteurs.
Lors de la visite, le courtier écoutera les objections de l'acheteur et, puisqu'il possède les connaissances nécessaires, il saura y répondre.	Le propriétaire vendeur « joue » au courtier immobilier et n'a pas nécessairement les aptitudes et les arguments.
Le courtier est au courant des subventions en vigueur et aide l'acheteur à y accéder.	Le propriétaire vendeur n'est pas familier avec les types de subventions applicables.
Le courtier a les connaissances pour guider son acheteur vers les meilleurs services financiers nécessaires à la transaction.	Le propriétaire vendeur risque de s'y perdre devant la complexité des services financiers.
Le courtier est formé pour répondre aux arguments habituels d'un acheteur et le rassurer.	Le propriétaire vendeur risque de perdre des acheteurs faute d'avoir la formation pour répondre à leurs arguments et les rassurer.
Le courtier a l'habitude de négocier et ne s'offusquera pas devant un acheteur, car il maîtrisera la situation.	Le propriétaire vendeur négociera avec des émotions et risque de froisser son acheteur.
Le courtier obtient des promesses d'achat écrites et irrévocables.	Le propriétaire vendeur reçoit des promesses d'achat non écrites qui deviennent nulles après un certain temps.
Le courtier, par ses fonctions, peut relancer un acheteur, qui trouvera cela normal.	Le propriétaire vendeur qui relance un acheteur laisse l'impression d'être en détresse.
Le courtier place une enseigne commerciale qui inspire une mise en marché sérieuse et l'acheteur le sait dès le départ.	Le propriétaire vendeur place une enseigne qui donne à l'acheteur potentiel l'impression d'une aubaine.
Le courtier a un code d'éthique sérieux à respecter, et l'acheteur se sent en confiance avec lui.	Le propriétaire vendeur n'est pas contraint de se conformer au code d'éthique et n'offre aucune assurance à l'acheteur.
Le courtier a plusieurs propriétés à vendre et offre un choix de comparables en tout temps.	Le propriétaire vendeur n'a que sa propriété à vendre et n'offre aucun comparable.
Le courtier peut, par ses comparables, motiver son acheteur à se rendre au prix fixé.	Le propriétaire vendeur ne peut justifier son prix et doit espérer que l'acheteur l'accepte.
Le courtier investit son temps régulièrement dans son travail, sans compter ses heures.	Le propriétaire vendeur investira près de 80 heures pour vendre une seule propriété, avec toutes les contraintes que cela comporte, et il n'est pas assuré de conserver l'équivalent en argent.