

# DE COMBIEN FAUT-IL DIMINUER LE PRIX DE VOTRE MAISON POUR VENDRE



AOÛT 2014

PM96

**Est-ce que vous devez diminuer de 5,000 \$, 10,000 \$, 20,000 \$ ou bien de 5%, de 10% ou plus, ou connaissez-vous une manière plus «scientifique» pour déterminer la valeur de votre maison de sorte qu'elle attire cet "acheteur convaincu" nécessaire pour vendre une maison aujourd'hui?**

Si, votre propriété à vendre est sur le marché depuis un petit bout de temps et qu'on vous a suggéré de baissé votre prix demandé, ce serait une bonne chose de le faire si vous voulez réellement vendre, et si votre maison est dans un marché d'acheteurs.

**Savez-vous de combien il faut diminuer votre prix pour être certain de ne pas trop diminuer et laisser de l'argent sur la table (ne pas avoir le maximum) ou de ne pas diminuer assez, et ne pas être en mesure de vendre?**

Eh bien, la réponse à cette question est très simple.

## **Utilisez l'ACTIVITÉ pour déterminer le juste prix de votre maison**

Lorsque je réfère au fait d'utiliser l'ACTIVITÉ pour déterminer le prix demandé de votre maison, je fais référence à l'étude de **la DEMANDE** actuelle dans votre marché immobilier local de façon à vendre votre maison rapidement pour un très bon prix.

Pour faire cette étude, il faut d'abord identifier le genre de votre maison. Bien que certains marchés aient un genre assez unique, on veut généralement identifier le genre de votre maison, à partir de ce que les acheteurs désirent le plus. Pour une maison de la Rive-Nord, le genre est localement défini par ses caractéristiques essentielles comme une unifamiliale de plain-pied (PP) ou une unifamiliale à étages (ME), la proximité de la grande ville (Montréal pour le travail) et à proximité de la campagne (le nord pour la villégiature), les services équivalents à la grande ville, la proximité des écoles jusqu'au secondaire inclusivement, le nombre de chambres pour les jeunes familles, le nombre

de chambres de bains, généralement 2, mais au moins une plus une salle d'eau, la grandeur du terrain, la bonne bouffe (les bons restaurants) etc.

Puis, vous scinder ce marché en différents segments basés sur **l'emplacement et la valeur** afin de savoir combien il y a **"d'acheteurs convaincus"** prêts à acheter une maison comme la vôtre. Un **"acheteur convaincu"** est celui qui est rendu dans la phase achat, il est prêt à acheter une maison comme la vôtre, à la condition de la trouver, mais il sait ce qu'il veut, ce n'est pas juste un fouineux ou un "wouareux".

**Info-Immobilier-Rive-Nord**, publie mensuellement l'état du marché immobilier de 34 villes identifiées de la Rive-Nord du Grand Montréal par genres (plain-pied (PP) ou maison à étages (ME)) et par tranches de prix, et pour les besoins de cette étude on a choisi de vous présenter l'état du marché de la ville de Blainville.

### Ainsi vous trouverez ci-dessous le tableau des maisons à étages (ME) de la ville de Blainville à la fin juin 2014

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
BLAINVILLE (ME)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
Vi (vendeurs)	1	11	12	32	37	30	34	113	58
VE (acheteurs)	6	22	35	63	63	38	25	62	16
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,50	1,83	2,92	5,25	5,25	3,17	2,08	5,17	1,33
Mi (mois d'inven)	2,00	6,00	4,11	6,10	7,05	9,47	16,32	21,87	43,50
TV% (taux de vente)	50%	17%	24%	16%	14%	11%	6%	5%	2%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 JUIN 2014 PAR MICHEL BRIEN									

Dans ce tableau, on peut relever l'inventaire des maisons à étages (ME) de la tranche de prix allant de 500K \$ à 750K \$ (K=1000) cet inventaire est constitué de 113 maisons à vendre. Une fois que l'on a identifié l'**OFFRE**, voyons ce que représente la **DEMANDE**

On relève, une **ACTIVITÉ** de 5,17 maisons vendues par mois en moyenne au cours des 12 derniers mois dans la tranche de prix allant de 500,000 \$ à 750,000 \$

Lorsqu'on divise l'inventaire par l'activité (113/5,17) on trouve qu'il y a 21,87 mois d'inventaire (c'est presque 2 ans), c'est le temps que ça devrait prendre pour vendre les 113 maisons à raison de 5,17 maisons vendues par mois. C'est presque 4 fois plus de mois d'inventaire que l'on retrouve dans un marché équilibré (6 mois). Un vendeur dont la maison est à vendre dans cette tranche de prix doit s'assurer que sa propriété représente une des 5 (5,17) maisons qui se vendent chaque mois, s'il veut avoir **une sérieuse chance de vendre** sa propriété dans le mois qui vient (en Juillet 2014). **Après vérification dans MLS/Centris, à Blainville il y a eu 6 maisons vendues entre le 1<sup>er</sup> juillet et le 31 juillet 2014 dans la tranche de prix allant de 500K à 750K.**

Par exemple si vous déterminez votre prix demandé à 625,000 \$, et que vous l'inscrivez sur MLS/Centris, vous pourriez recevoir 5 visites ou plus durant le mois de juillet 2014.

Si votre prix demandé **est le juste prix du marché, la juste valeur marchande (JVM)**, vous devriez recevoir une offre d'achat. Si votre prix demandé est inférieur à la juste valeur marchande, vous pourriez même avoir plusieurs offres d'achat (ce qu'on appelle des offres multiples) et ça c'est intéressant pour le vendeur puisqu'il peut y avoir **une enchère** sur la maison, ce qui pourrait donner lieu à des offres d'achats à un prix supérieur au dernier prix demandé.

Cependant, si vous ne recevez pas de visites et par conséquent pas d'offres, même s'il y a actuellement 5 "**acheteurs convaincus**" sur le marché qui sont prêts à acheter une maison comme la vôtre il faut diminuer votre prix demandé si vous voulez intéresser un de ces 5 acheteurs, Même si l'ACTIVITÉ n'est pas tellement forte, mais moyenne à 5,17 maisons vendues par mois, vous devriez avoir une offre si le prix demandé est le juste prix du marché (JVM) et que votre maison représente le meilleur "deal" sur le marché selon la perspective de l'acheteur.

## **Il est important de déterminer le prix demandé... en utilisant "l'œil de l'acheteur"... selon sa perspective**

Lorsque le moment est venu de déterminer le prix demandé pour votre propriété, vous devez mettre de côté vos bonnes vibrations à l'égard de votre maison. Les acheteurs n'auront pas les mêmes vibrations que vous, pour votre maison, ils ne la regarderont pas sous la même perspective, ils vont plutôt la comparer à toutes les autres qui sont sur le marché en même temps que la vôtre et dans la même tranche de prix. Ils ne seront pas sensibles aux événements joyeux dont vous avez été témoins dans cette maison et pour lesquels vous gardez un excellent souvenir. Ils ne tiendront pas compte des améliorations que vous y avez apportées au fil des ans, puisque ce n'est pas un élément d'évaluation pour eux.

Tout ce qu'il y a d'important pour eux est de comparer votre propriété avec celles qui sont aussi à vendre et qu'ils pourront se permettre d'acheter lorsqu'ils feront le choix de la maison qu'ils veulent habiter.

**Lorsqu'on met sa maison à vendre dans un marché d'acheteurs, il faut que le prix déterminé la fasse paraître comme un des meilleurs "deals" sur le marché.**

## **Est-il possible de savoir de combien de dollars \$ ou de quel pourcentage % vous devez diminuer votre prix demandé**

Bien sûr, d'ailleurs si vous consultez le **document PM88** dans la section du p'tit matin sur notre site web <http://info-immobilier-rive-nord.com> vous verrez comment on procède pour déterminer le prix de la **juste valeur marchande (JVM)**, qui devrait devenir le juste prix de vente.

## En fait il y a deux façons de procéder

1. Vous trouvez la valeur marchande (VM) et vous appliquez les règles du marché à cette valeur marchande de façon à déterminer **la juste valeur marchande (JVM)** selon la nature du marché.
2. Vous appliquez tout simplement la formule de l'OFFRE et de la DEMANDE qui va vous donner **la juste valeur marchande (JVM)**

## Les prérequis pour utiliser une ou l'autre façon.

Déterminer les caractéristiques de votre maison à l'aide des caractéristiques dites essentielles (ce qu'à peu près tout le monde recherche) Il ne faut pas en mettre trop sinon on ne trouvera pas suffisamment de comparables. Et on veut attirer le plus de monde possible.

Exemple : unifamiliale, à étages, 3CC, 2SB, 1 Garage. Serait suffisant pour identifier le genre de maison que vous voulez vendre. En admettant que votre propriété possède ces caractéristiques essentielles, bien sûr.

Dans un cas comme dans l'autre il faut trouver des comparables (des maisons comme la vôtre qui ont été vendues dans les 6, 9 ou 12 derniers mois) et des maisons compétitives (les maisons à vendre en même temps que la vôtre et qui possèdent les mêmes caractéristiques essentielles). S'il y a beaucoup d'activité on choisira une période plus courte, sinon comme c'est le cas ici on choisira une période de 12 mois.

## Comment procéder en utilisant la première façon de déterminer la (JVM) en appliquant la méthode (ces-cvm)

Dans notre document de référence le PM88, on a trouvé la valeur marchande par une méthode que l'on appelle (ces-cvm) comme étant 328,000 \$. Je vous recommande cette méthode. Maintenant il faut appliquer les règles du marché. **Ce qui ne se faisait pas avant. Les gens calculaient la valeur marchande, ajoutaient une marge de négociation et bang, ils venaient de déterminer leur prix demandé. Certains le font encore parce qu'ils ne tiennent pas compte de la nature du marché.**

Agir de cette façon dans un marché de vendeurs (ce qui s'est effectivement passé de 2000 à 2010) n'est pas tellement grave car le marché rattrape le prix demandé si le marché demeure toujours un marché croissant c'est-à-dire un marché de vendeurs. Déterminer le prix demandé de cette façon dans un marché d'acheteurs est une grave erreur, je dirais même une très grave erreur.

Dans un marché de vendeurs la valeur marchande augmente continuellement tandis que dans un marché d'acheteurs, la valeur marchande diminue continuellement.

En appliquant les règles du marché à la valeur marchande on détermine une juste valeur marchande (JVM) pour chaque état du marché.

La juste valeur marchande dans un marché d'acheteurs sera la valeur marchande MOINS le pourcentage de diminution mensuelle de la valeur marchande.

La juste valeur marchande dans un marché de vendeurs sera la valeur marchande PLUS le pourcentage d'augmentation mensuelle de la valeur marchande.

En fait on **ajoute** et on **retranche** 2% ou 3% ou 4% ou 5% à la valeur marchande, selon la variation mensuelle de la valeur marchande. On obtient ainsi une gamme de prix de la valeur marchande. La valeur minimale de la gamme de prix de la valeur marchande (VM) ainsi calculée sera la juste valeur marchande (JVM) si la maison est dans un marché d'acheteurs. La valeur maximale de la gamme de prix de la valeur marchande (VM) sera la juste valeur marchande (JVM) si la maison est dans un marché de vendeurs.

Nous avons appliqué + ou – 3%, de sorte que la gamme de prix de la valeur marchande est devenue 318,160 \$ comme valeur minimale et 337,840 \$ comme valeur maximale. Une diminution de cette ampleur mensuellement est déjà très élevée.

Comme la majorité des maisons à étages (ME) de la Rive-Nord sont dans un marché d'acheteurs Il faudra prendre la valeur minimale de la valeur marchande afin de déterminer le prix demandé (PD) soit la juste valeur marchande (JVM) d'une propriété dans un marché d'acheteurs.

## **La deuxième façon de déterminer la juste valeur marchande (JVM) est d'appliquer la formule de l'offre et de la demande**

Comme nous l'avons bien démontré dans le document PM88, la formule de l'**OFFRE** et de la **DEMANDE** est  $Mi = (Vi \times M) / VE$

**À ma connaissance, cette façon de faire n'a jamais été employée auparavant.**

Cependant, sachant que l'acheteur ne veut pas payer plus que la juste valeur marchande (JVM) et c'est ce que nous avons calculé dans la première façon de déterminer le prix demandé, je me suis posé la question, à savoir s'il n'y avait pas une autre façon de trouver la juste valeur marchande (JVM).

C'est à ce moment, que je me suis rendu compte que la loi des marchés que l'on traduit par la loi de l'OFFRE et de la DEMANDE, statuait que les transactions survenaient alors qu'il y avait équilibre entre l'OFFRE et la DEMANDE.

**La formule utilisée pendant plusieurs années qui nous permettait de statuer sur la nature du marché, était aussi une formule qui utilisait la relation entre l'OFFRE et la DEMANDE.**

En effet, dans la formule  $Mi = (Vi \times M) / VE$ , Vi représente l'**offre** des vendeurs et VE la **demande** des acheteurs et lorsque Mi était égal à 6 mois d'inventaire on avait un

marché normal, un marché équilibré où ni l'acheteur, ni le vendeur n'était favorisé par rapport à l'autre.

**J'en ai déduit que pour un certain prix, je pourrais avoir équilibre entre l'OFFRE et la DEMANDE si le résultat de la formule était de 6 mois.**

Si donc, il y a transaction entre un acheteur et un vendeur, et comme il est reconnu que l'acheteur ne veut pas payer plus que le juste prix, si il y a transaction c'est parce que l'acheteur a décelé le juste prix, alors que le vendeur est celui qui ne veut pas laisser d'argent sur la table (c'est-à-dire qu'il veut obtenir le maximum d'argent pour son produit, la maison), s'il est d'accord à faire une transaction à un certain prix c'est qu'il a lui aussi trouver le juste prix.

Ce juste prix est celui où le vendeur ne laisse pas d'argent sur la table et où l'acheteur ne paie pas plus que le juste prix, alors le juste prix est le prix d'équilibre qui traduit les exigences des deux parties, soit un prix qui témoigne de l'équilibre du marché.

**En recherchant le nombre de maisons vendues VE pour un certain temps M et en recherchant le nombre de maisons à vendre Vi à la fin de cette période M pour différents prix, on arrive à un moment donné à un prix qui témoigne d'un marché équilibré à 6 mois ou très proche de 6 mois. Ce prix est la juste valeur marchande (JVM) déterminé par la formule de l'offre et le demande et ça devrait être votre prix demandé.**

La beauté de cette procédure est que si vous voulez déterminer votre prix demandé (PD), qui devrait être la juste valeur marchande (JVM), l'utilisation de l'une ou l'autre méthode devrait vous donner le même résultat c'est-à-dire la juste valeur marchande (JVM).

Dans le présent cas, nous avons trouvé que **la juste valeur marchande (JVM)** dans les deux cas, était 318,000 \$

**Le juste prix de la transaction sera connu par l'acheteur et par le vendeur**

- **Comme l'acheteur ne veut pas payer plus que la juste valeur marchande il devrait accepter de faire une transaction à 318,000 \$**
- **Comme le vendeur veut au moins la juste valeur marchande parce qu'il ne veut pas laisser d'argent sur la table, il devrait lui aussi accepter une transaction à 318,000 \$**

## La tranquillité sur le prix de la juste valeur marchande

- L'acheteur et le vendeur faisant affaire avec un courtier immobilier auront l'immense avantage d'avoir quelqu'un qui peut calculer la juste valeur marchande selon les deux méthodes.
- L'acheteur et le vendeur sauront qu'ils ne se sont pas fait avoir sur le juste prix de la valeur marchande de la propriété
- L'acheteur et le vendeur savent que le courtier immobilier bénéficie de la plus grande base de données (MLS/Centris) qui permet de faire les calculs avec une plus grande d'EXACTITUDE.

Connaissant le prix demandé auquel vous avez inscrit votre maison et la juste valeur marchande de celle-ci (en la calculant, par une méthode, ou par les 2 méthodes c'est encore mieux), il est facile de déterminer de combien de dollars \$ ou de combien de points de pourcentage % vous devez diminuer votre prix demandé si vous voulez vendre.

**Si vous ne voulez pas diminuer votre prix demandé, alors vous ne voulez pas vendre.** Peut-être seriez-vous mieux dans ce cas, de retirer votre maison du marché et d'attendre que le marché vous soit favorable.

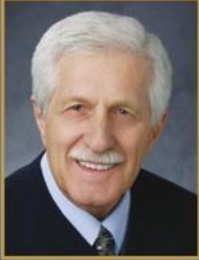
Ce n'est pas le notaire, ni le courtier qui ont inventé le marché actuel, alors ce n'est pas de leur faute si vous ne vendez pas. "Ça ne prend que 4 à 14 jours à vendre une maison si l'activité est suffisante, nous l'avons écrit **dans le document PM97** que vous pouvez aussi consulter sur le site web de : <http://info-immobilier-rive-nord.com>

Si vous avez déjà dépassé 14 jours et que vous n'avez pas reçu de visite ou que vous n'avez pas eu d'offre; **YA QUELQUE CHOSE QUI CLOCHE**

Si vous voulez déterminer le prix demandé de votre propriété (ou que vous êtes juste un peu curieux de ce que pourrait être le juste prix demandé) laissez-moi un message, et nous pourrons cédule une rencontre pour déterminer le montant que les "acheteurs convaincus" seraient prêts à payer pour votre maison.

**Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.**

Au moment où ce document a été réalisé, Michel Brien était propriétaire du site web <http://info-immobilier-rive-nord.com> dédié à l'information, à titre de courtier immobilier n.l. et blogueur sur le site <http://blog.info-immobilier-rive-nord.com/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (514) 512-9606 ou par courriel à : [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto:info@info-immobilier-rive-nord.com) et je me ferai un grand plaisir de vous informer comment établir le prix d'une propriété selon l'Offre et la Demande afin d'avoir une transaction équitable.

Cela signifie que l'acheteur ne paie pas plus que la valeur marchande et le vendeur n'obtient pas moins que la valeur marchande.

À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.

Michel Brien, courtier immobilier n.l. est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

**Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN)** produit plusieurs dossiers et articles à l'intention de toutes les personnes intéressées par l'immobilier et surtout l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord du Grand Montréal.

Tous les textes sont en PDF et vous avez la permission de les télécharger et c'est gratuit. Profitez-en pour visiter les différentes sections du site. Je vous rappelle qu'il y a **plus de 100 sujets** de toutes sortes sur l'immobilier, traités dans **la section InfoMaison**

Vous pouvez consulter le document [L'IMMOBILIER SUR LA RIVE-NORD](#), pour savoir tout ce que peut, vous apporter [info-immobilier-rive-nord](http://info-immobilier-rive-nord.com).

---

**Si vous aimez, dites-le moi ou mieux, dites-le à vos amis  
Partagez, peut-être vous aiderez quelqu'un!**

**PARTAGEZ, MOI JE LE FAIS. POURQUOI NE LE FERIEZ-VOUS PAS?**

---

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord sur le site : <http://info-immobilier-rive-nord.com> ou le suivre sur les medias sociaux ci-dessous.



**LE CENTRE DE L'INFORMATION  
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIELLE DE LA RIVE-NORD**