

# ÇA ne DEVRAIT pas PRENDRE plus que 4 à 14 JOURS POUR VENDRE VOTRE MAISON



AOÛT 2014

PM97

**J.M.** Hier, un vendeur m'a demandé "**combien de temps ça prend pour vendre une maison**". Pour ceux et celles qui me suivent depuis un bon bout de temps, vous savez que c'est un sujet que j'appréhende particulièrement. Une réponse rapide, évidemment **c'est 4 à 14 jours avec une ACTIVITÉ appropriée**, mais je vous reviens un peu plus loin dans le texte avec cette affirmation qu'écrivait Joe Manausa.

**M.B.** Aujourd'hui je vous livre un texte d'un confrère, courtier à Tallahassee en Floride qui possède sa propre agence, et avec qui je communique à l'occasion. Je disais donc que j'ai traduit plusieurs textes écrits par Joe Manausa que j'ai condensé en un seul texte et que j'ai appliqué, pour les vendeurs, au marché de la Rive-Nord. Ma vision de l'immobilier se rapproche beaucoup de celle de Joe sur bien des points, bien que Joe ait une plus grande expérience que moi dans ce domaine. Disons que c'est un peu, beaucoup, mon maître à penser. Vous pouvez consulter son profil à partir du lien suivant: [Joe Manausa "une personne très spéciale"](#)

## Et Joe Manausa de continué... et moi d'enchainé

**J.M.** À l'occasion écrivait-il, je dois m'imposer lorsque certains courtiers présentent des statistiques à propos du nombre de jour sur le marché **ou bien comment ça prend de temps pour vendre une maison**. Cet aspect révèle de toute évidence que certains membres de notre industrie n'ont pas la moindre idée de ce que ça prend pour vendre une maison, alors je vais tenter de vous expliquer pourquoi ce n'est pas juste **mal compris** mais aussi **mal mesuré**.

On sait que 94% des acheteurs utilisent l'internet pour trouver la maison de leurs rêves et on connaît aussi le processus qu'ils empruntent dans les efforts qu'ils déploient pour acheter une maison. Ainsi le temps que ça prend pour **mettre en marché** le produit (la maison) c'est la réponse à "**combien de temps ça prend pour vendre une maison**" **c'est le temps que ça prend pour rejoindre tous les "acheteurs convaincus"**

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, et il sait ce qu’il veut, ce n’est pas un fouineux ou un “wouareux”. Merci à l’internet, cela prend normalement de 4 à 14 jours à les rejoindre avec un bon plan de mise en marché.

Il y a des moments et des tranches de prix où l’ACTIVITÉ peut rallonger le temps de mise en marché. Par exemple si vous avez une maison de 1 million à vendre dans un marché où il n’y a qu’une vente par année (c’est l’activité (ve) de ce marché), ça peut prendre un petit bout de temps avant de voir la binette d’un acheteur. Par contre si l’activité est de 10 ou 15 acheteurs mensuellement dans une tranche de prix, il y a une forte possibilité de vendre rapidement, surtout s’il n’y a pas trop de maisons à vendre dans cette tranche de prix.

**M.B.** On a déjà vu que l’ACTIVITÉ (ve) représente le nombre de ventes durant une certaine période de temps. Mathématiquement on représente l’activité comme étant  $ve = VE/M$  où VE représente le nombre de ventes durant la période de temps M. On en a parlé souvent puisqu’il s’agit d’une des 3 caractéristiques d’un marché immobilier.

**J.M.** L’offre et la demande est une composante critique d’un marché immobilier, et personne ne devrait s’aventurer à vendre une propriété sans avoir une solide connaissance de l’état de l’offre et de la demande du marché dans lequel se retrouve la propriété à vendre.

Alors, juste pour clarifier, disons qu’avec une ACTIVITÉ relativement bonne et un plan de mise en marché adéquat le temps de mise en marché pour vendre (le nombre de jour sur le marché) pour la plus part des maisons est de 4 à 14 jours. Si on rencontre un nombre de jours qui est plus élevé que 14 jours c’est qu’il y a un manque d’information ou un manque de motivation de la part du vendeur (ou de n’importe qui impliqué dans la transmission des renseignements à ce vendeur sur la façon de vendre sa maison).

## **La façon de calculer le nombre de jour sur le marché (NJSM), days on market (DOM) en anglais**

**J.M.** Ça me choque lorsque j’entends un courtier annoncer à son client que ça prend 152 jours pour vendre une maison dans cette tranche de prix. Effectivement, ce genre de courtier, se base sur **un temps moyen de mise en marché** pour toutes les maisons comparables que le courtier a identifiées et il croit que c’est le temps que ça va prendre pour vendre. Mais ça le l’est pas.

Lorsque notre système MLS/Centris rapporte qu’une maison est demeurée sur le marché, c’est la lecture du nombre de jours qu’une maison est sur le marché pour l’inscription actuelle. Ainsi si un courtier regroupe un certain nombre de comparables et qu’il additionne le nombre de jours sur le marché et qu’il le divise par le nombre de comparables, il ne fait que calculer la moyenne de jours de mise en marché de ce

groupe de comparables par rapport à la dernière inscription de chacune de ces comparables. Je pense que je devrais vous servir un exemple:

## Un exemple

J.M. Raymonde et Pierre Vachon inscrivent leur maison "AVPP" à vendre par le propriétaire pour un mois, ils essaient de vendre par eux-mêmes. Ils n'ont pas de chance, Alors ils engagent un courtier A pour vendre leur propriété. La maison fut inscrite pendant 6 mois avec ce courtier A, mais aucune vente n'a pu être réalisée. Finalement ils engagent Joe Manausa Immobilier et la propriété est inscrite sur MLS/Centris. Après 10 jours de mise en marché un acheteur présente une offre d'achat qu'ils acceptent. La fiche d'inscription de cette propriété montre une période de mise en marché de 10 jours.

Le nombre de jours total de mise en marché de la propriété de Raymonde et Pierre Vachon est de :

À vendre par le propriétaire (AVPP).....30 jours

À vendre avec le courtier A..... 180 jours

À vendre avec Joe Manausa.....10 jours..... pour un total de 220 jours

Le système MLS/Centris rapportera cette inscription comme ayant été sur le marché pendant 10 jours. Alors si le courtier vous dit que cette propriété passe en moyenne 73 jours sur le marché (220/3) qu'est-ce que ça vous rappelle? Si jamais cela vous arrive j'espère que vous allez vous dire que c'est seulement la moyenne des périodes de mise en marché (inscriptions) de ces maisons. En fait, cette caractéristique du nombre de jours sur le marché (NJSM – DOM) n'est pas une caractéristique valable dans l'industrie immobilière.

**Si l'activité est relativement forte et qu'on aura averti suffisamment d'acheteurs potentiels pour acheter une propriété dans une tranche de prix spécifique, on devrait avec une bonne campagne de mise en marché vendre entre 4 et 14 jours.**

## La vérité sur la mise en marché

**J.M.** On aime bien dire aux vendeurs que leur propriété devrait se vendre entre 4 et 14 jours. Pourquoi?

- Bien, on sait que 94% des acheteurs utilisent internet pour trouver la maison de leurs rêves.
- On connaît aussi les 3 étapes du processus d'achat d'une propriété, et le temps que passe chaque acheteur à chaque étape.

Lorsque vous combinez ces deux dernières affirmations, qui ont déjà été bien mesurées et bien analysées, on sait qu'il reste "grosso modo" deux ou trois mois "**aux acheteurs**

**convaincus**” à attendre que la maison de leurs rêves arrive sur le marché pour agir concrètement. Si l'ACTIVITÉ est suffisante pour le genre de maison que vous voulez vendre ça va prendre juste 4 à 14 jours pour rejoindre 94% de ces **“acheteurs convaincus”** et vendre votre maison dès qu'elle sera inscrite sur le marché.

## Combien de temps ça devrait prendre pour vendre une maison

**J.M.** et **M.B.** Le meilleur moyen de comprendre cela est en utilisant les plus récentes données du marché immobilier de la Rive-Nord du Grand Montréal.

### Voici l'état du marché des maisons à étages (ME) à Repentigny au 30 juin 2014

Dans le tableau ci-dessous on retrouve ces données pour la ville de Repentigny, à la fin juin 2014. Les données sont au-dessus de la ligne blanche, on y retrouve les maisons à vendre (Vi) au 30 juin 2014 et les maisons vendues (VE) au cours des 12 derniers mois par tranches de prix.

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
REPENTIGNY (ME)	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
K = 1000									
Vi (vendeurs)	8	17	45	53	57	24	18	24	11
VE (acheteurs)	15	62	99	68	26	18	10	11	1
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,25	5,17	8,25	5,67	2,17	1,50	0,83	0,92	0,08
Mi (mois d'inven)	6,40	3,29	5,45	9,35	26,31	16,00	21,60	26,18	132,00
TV% (taux de vente)	16%	30%	18%	11%	4%	6%	5%	4%	1%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 JUIN 2014 PAR MICHEL BRIEN									

Si on compare la tranche de prix allant de 200k à 250k (1<sup>er</sup> cas) avec celle allant de 300k à 350k (2<sup>e</sup> cas)

Dans le 1<sup>er</sup> cas on a 62 maisons vendues (VE) en 12 mois, alors que pour le (2<sup>e</sup> cas) on a 68 maisons vendues (VE) en 12 mois. Le nombre de maisons vendues par mois soit l'ACTIVITÉ (ve) de chacune de ces tranches de prix sont assez proche l'un de l'autre (5,17 vs 5,67 maisons vendues par mois)

Par contre le propriétaire qui a une maison à vendre entre 200k et 250k (1<sup>er</sup> cas) a beaucoup plus de chances de vendre que celui qui a une maison entre 300k et 350k (2<sup>e</sup> cas) parce qu'il y a moins de maisons à vendre dans le premier cas (17) que dans le deuxième cas (53) même si l'ACTIVITÉ du deuxième cas est meilleure que celle du premier cas.

La dernière tranche de prix, celle dont les prix varient de 750,000 \$ et plus, il n'y a qu'une (1) seule maison vendue **dans la dernière année**, on s'aperçoit que dans ce cas l'ACTIVITÉ est très faible à 0,08 maison vendue par mois.

## **Alors la grande question est la suivante... ..et la grande réponse**

Pour les besoins de l'exemple, supposons que vous possédez une propriété qui vaut 325,000 \$. Vous savez d'après les données, qu'il y a 53 maisons déjà inscrites sur le marché. Ces maisons représentent votre compétition (**L'OFFRE**)

Vous pouvez aussi voir qu'il y a 68 maisons qui ont été vendues dans les 12 derniers mois (**LA DEMANDE**). En divisant 68 par 12 vous pouvez dire qu'en moyenne il s'est vendues 5,67 maisons par mois dans les 12 derniers mois. S'il s'est vendue 5,67 maisons par mois dans les 12 derniers mois (du 01-07-2013 au 30-06-2014) on peut assumer qu'il se vendra aussi 5,67 maisons dans les 2 ou 3 prochains mois (2 x 5,67 ou 3 x 5,67) ce qui nous donne environ 11 à 17 "**acheteurs convaincus**" sur le marché dans les 2 à 3 prochains mois, qui attendent que la maison de leurs rêves arrive dans le marché.

**Alors la grande question est la suivante...** Si près d'une quinzaine d'acheteurs sont prêts à acheter une maison (comme la vôtre) mais qu'ils n'ont pas encore trouvé la maison de leurs rêves puisqu'ils n'ont pas encore acheté, et qu'on inscrit votre maison sur le marché, vont-ils acheter la vôtre ou celle d'un autre (dans la compétition).

Ça prend seulement 4 jours pour présenter votre maison à 94% de ces 15 "**acheteurs convaincus**" pourquoi un de ces 14 "**acheteurs convaincus**" n'achèterait-il pas votre maison?

**LA RÉPONSE EST SIMPLE. VOTRE MAISON SE VENDRA SI LES "ACHETEURS CONVAINCUS" PERÇOIENT LA VALEUR DE VOTRE MAISON**

**VOTRE MAISON NE SE VENDRA PAS SI LES "ACHETEURS CONVAINCUS" NE PERÇOIENT PAS LA VALEUR DE VOTRE MAISON**

**Tant que l'ACTIVITÉ sera suffisamment élevée votre propriété devrait se vendre rapidement.**

## **On fait quoi si la maison ne se vend pas dans les 4 à 14 prochains jours**

La première chose à faire est de s'asseoir avec votre courtier immobilier pour s'assurer que le plan de mise en marché a été bien appliqué. Est-ce que votre courtier a fait le nécessaire pour rejoindre 94% des "**acheteurs convaincus**" qui auraient dû être les plus susceptibles d'acheter votre maison? (marché cible)

Si la réponse est "non" vous devez vous assurer que le travail va être fait dans les plus bref délais. Le but premier de l'engagement de votre courtier est de vendre votre maison dans les 4 à 14 jours suivants l'inscription de votre maison sur le marché.

Si la réponse est "oui", votre maison a été mise en marché selon **les ententes incluses dans le contrat de courtage**, alors vous devez vous posez une autre question;

obtenez-vous suffisamment de réponses en provenance du marché par rapport à la valeur de votre bien versus les valeurs offertes par votre compétition? Ou, y-a-t-il assez d'ACTIVITÉ?

## **Ce qui nous amène au concept de l'offre et de la demande**

Maintenant que les "**acheteurs convaincus**" ont achetés les meilleures valeurs sur le marché, est-ce que la prochaine maison qui sera choisie sera la vôtre? Est-ce que les niveaux d'inventaire favorisent les maisons selon votre prix demandé ou devez-vous réduire votre prix demandé pour rejoindre la demande?

Votre courtier devrait être en mesure de vous aider à répondre à cette question. Si votre prix demandé est plus élevé que ce qui était suggéré au début, lors de la détermination du prix demandé, vous devriez alors accepter de réduire votre prix demandé selon la recommandation de votre courtier immobilier, il me semble qu'il avait raison.

Dans notre exemple, on avait 53 maisons à vendre sur le marché et 5,67 maisons vendues par mois. Si on divise le nombre de maisons à vendre (53) par le nombre de maisons vendues par mois on trouve le nombre de mois d'inventaire (Mi) comme étant 9,35 mois. C'est une **offre** (53) beaucoup trop élevée pour le nombre d'acheteurs qu'il y a actuellement sur le marché (**la demande**). On se retrouve donc dans UN MARCHÉ D'ACHETEURS puisque le (Mi) est supérieur à 7 mois d'inventaire.

En fait, si un cas semblable se présente et que vous voulez absolument vendre, il faut réduire votre prix afin d'intéresser les "**acheteurs convaincus**" qui sont sur le marché, de voir votre maison comme la meilleure valeur sur le marché parmi la compétition. De combien faut-il diminuer le prix demandé, c'est ce qu'on abordera dans le prochain p'tit matin le # PM96, soyez aux aguets.

## **La critique est acceptable**


J'espère que l'exemple ci-dessus vous démontre comment il est important d'être prudent avant d'engager un courtier immobilier. À un moment donné, vous aurez besoin de quelqu'un de compétent afin de déterminer votre prix demandé ou lors des négociations suite à une offre d'achat, ne voulez-vous pas vous assurer de travailler avec un courtier qui comprend si bien les conditions du marché qu'il peut vous donner le meilleur avis, quelle que soit la situation?

N'importe qui peut vous dire d'abaisser votre prix demandé, mais ça ne veut pas dire moins d'argent pour vous. Si vous avez surévalué, vous avez besoin d'une réduction sur votre prix demandé. Par contre si le problème n'est pas un problème de prix, comment le saurez-vous?

La clé est d'avoir confiance à l'expertise et à l'expérience de votre courtier, alors assurez-vous de choisir le bon.

**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.

---

**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**