

Le p'tit matin



NOUVEL ARTICLE - AVRIL 2015

PM269

JE VEUX VENDRE MA PROPRIÉTÉ QUE DOIS-JE FAIRE

Tout propriétaire qui veut vendre sa propriété devrait avoir les connaissances du marché où est située cette propriété. Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), considère chaque ville de la Rive-Nord comme un marché immobilier local. Avant de décider quoi faire, il faut connaître comment fonctionne le marché immobilier. Pour savoir comment fonctionne le marché immobilier, vous devez être en mesure de manipuler les 5 points énumérés ci-dessous.

1. Il faut connaître les principales caractéristiques du marché immobilier dans lequel est votre propriété. Il y a trois caractéristiques principales pour chaque marché immobilier:

a) L'ACTIVITÉ, c'est le nombre de maisons comme la vôtre qui sont vendues par mois dans ce marché

b) LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE, c'est le nombre de mois que ça prendrait pour vendre toute les maisons comme la vôtre, qui sont à vendre dans ce marché, alors que l'activité demeure toujours la même.

c) LE TAUX DE VENTE, c'est la probabilité en pourcentage de vendre votre maison dans les 30 premiers jours de son inscription dans ce marché

Vous devez donc connaître les trois caractéristiques définies ci-dessus qui s'appliquent à votre propriété.

2. Vous devez être en mesure de déterminer dans quel genre de marché est votre maison. Peu importe le prix que vous déciderez de demander, il y a trois genres de marchés possibles. Votre maison peut-être dans:

a) UN MARCHÉ DE VENDEURS, ce qui est le cas lorsque le nombre de mois d'inventaire est inférieur à 5 mois

b) UN MARCHÉ À L'ÉQUILIBRE, QU'ON APPELLE AUSSI MARCHÉ NORMAL, ce qui est le cas lorsque le nombre de mois d'inventaire se situe entre 5 et 7 mois

c) UN MARCHÉ D'ACHETEURS, ce qui est le cas lorsque le nombre de mois d'inventaire est de 7 mois et plus

Ainsi, selon le nombre de mois d'inventaire (Mi) trouvé au point 1.b ci-dessus, vous saurez dans quel genre de marché est votre propriété

3. Vous devez être capable de déterminer LA VALEUR MARCHANDE (VM) de votre propriété. En appliquant les règles du marché vous pourrez déterminer la juste valeur marchande (JVM) de votre propriété, vous serez alors en mesure de déterminer votre prix demandé.

Cette étape devra être faite en premier, parce qu'elle nous renseignera sur la tranche de prix dans laquelle sera votre propriété. Connaissant la tranche de prix on a qu'à consulter le tableau du marché de votre ville correspondant à votre propriété et vous serez alors capable de répondre au point 1 et au point 2 ci-dessus.

4. Vous devez être en mesure d'appliquer LA FORMULE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE $M_i = (V_i)/(VE/M)$. L'application de cette formule pour différents prix permettra de vérifier la juste valeur marchande (JVM) déterminée au paragraphe précédent. Cette formule permet de trouver tous les prix de votre propriété qui permettront d'obtenir un nombre de mois d'inventaire compris entre 5 et 7 mois de sorte que pour ces prix la transaction serait une transaction équitable où ni le vendeur et ni l'acheteur aura l'avantage.

La transaction se fait au prix de la juste valeur marchande (JVM). C'est particulièrement important surtout dans un marché d'acheteurs où la juste

valeur marchande (JVM) diminue constamment, sans que personne ne sache où elle s'arrêtera et quand elle arrêtera de diminuer.

5. Vous devez utiliser le formulaire #2 "STRATÉGIE DE POSITIONNEMENT" pour savoir combien de temps ça va prendre pour vendre votre propriété. Ce formulaire va de pair avec la troisième caractéristique d'un marché immobilier. En effet, puisque le taux de vente vous renseigne sur la probabilité de vendre dans les 30 prochains jours.

Sachant combien il y a de propriétés qui se vendent à tous les mois (30 jours) et que les acheteurs évaluent les propriétés sur la valeur qu'ils perçoivent de la relation qualité/prix il est important de savoir où se situe votre propriété parmi celles qui sont à vendre en même temps que la vôtre.

QUAND VOUS AUREZ FAIT TOUT CELA – VOUS POURREZ DIRE QUE VOUS CONNAISSEZ LE MARCHÉ OÙ EST SITUÉE VOTRE PROPRIÉTÉ.

VOUS SAUREZ QUEL PRIX DEMANDER ET VOUS SAUREZ À QUOI VOUS ATTENDRE

**POUVEZ-VOUS FAIRE TOUT CELA VOUS-MÊME?
BIEN SÛR, POUR VOUS AIDER JE VAIS LE FAIRE
AVEC VOUS**

COMMENÇONS

LE PREMIER POINT DIT CECI :

1. Il faut connaître les principales caractéristiques du marché immobilier dans lequel est votre propriété. Il y a trois caractéristiques principales pour chaque marché immobilier:

Supposons que votre propriété est située à Repentigny, et que c'est une maison à étages (ME). Supposons que vous avez commencé par trouver la valeur marchande de votre propriété comme on vous l'a suggéré au point 3 ci-dessus et qu'elle vaut entre 300,000 \$ et 350,000 \$.

Lorsque nous seront rendu au point 3 on vous donnera tous les renseignements nécessaires pour évaluer votre propriété, à ce moment vous remplacerez le genre de maison et la ville que nous venons de suggérer afin de trouver les caractéristiques de votre propriété dans la tranche de prix que vous aurez trouvée.

Alors, dans la section du p'tit matin sur le site web de: <http://info-immobilier-rive-nord.com> je double-clique sur le logo du p'tit matin, la section va s'ouvrir, je cherche le **p'tit matin PM75B**. Vous pouvez lire son contenu, si vous ne l'avez jamais fait, mais ce qu'on vous propose **est d'utiliser le tableau suivant**: pour la ville où la propriété à vendre est située et le genre de propriété; ici c'est une maison à étages (ME) avec les plus récentes recherches, soit au 31 mars 2015. Pour trouver le tableau il faut retourner sur le site web: <http://info-immobilier-rive-nord.com>

On va sur la ville de Repentigny à la droite, on double-clique sur le nom Repentigny, une fenêtre va s'ouvrir et on cherche le **p'tit matin PM295** et d'un seul coup on a tous les renseignements que l'on cherchait

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
REPENTIGNY (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)	6	16	56	65	62	25	15	34	14
VE (acheteurs)	13	44	62	57	27	16	11	7	1
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,08	3,67	5,17	4,75	2,25	1,33	0,92	0,58	0,08
Mi (mois d'inven)	5,54	4,36	10,84	13,68	27,56	18,75	16,36	58,29	168,00
TV% (taux de vente)	18%	23%	9%	7%	4%	5%	6%	2%	1%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 MARS 2015 PAR MICHEL BRIEN									

Maison à étages (ME), à Repentigny, entre 300,000 \$ et 350,000 \$

- L'ACTIVITÉ est de 4,75 maisons vendues par mois
- LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE est de 13,68 mois
- LE TAUX DE VENTE est de 7%, c'est-à-dire que vous avez 7% de chance de vendre votre propriété dans les 30 prochains jours, soit entre le 1 et le 30 avril 2015, s'il se vend toujours 4,75 maisons par mois en moyenne.

LE DEUXIÈME POINT DISAIT CECI :

2. On peut même trouver le genre de marché immobilier dans lequel se retrouve la propriété que l'on veut vendre. Comme le nombre de mois d'inventaire est de 13,68 mois ce nombre étant supérieur à 7 mois, cette propriété que l'on veut vendre est donc dans un marché d'acheteurs très prononcé (élevé)

Le tableau ci-dessus s'appelle : **L'ÉTAT DU MARCHÉ PAR TRANCHE DE PRIX**, Il y en a un pour les maisons à étages (ME) (les cottages et les splits) et un pour les maisons plain-pied (PP) (les bungalows). Ce tableau est disponible sur le site web d'Info-Immobilier-Rive-Nord (**IIRN**), il est normalement compilé à tous les mois, pour les 8 principales villes de la Rive-Nord, soit: Blainville, Lachenaie, Mascouche, Mirabel, Repentigny, Saint-Eustache, Saint-Jérôme et Terrebonne. S'il s'agit d'une autre ville de la Rive-Nord, votre courtier devrait être en mesure de vous fournir les renseignements.

Note: Si vous n'avez pas de courtier appelez-moi, je trouverai une façon de vous aider.

BIEN, MAINTENANT PASSONS AU POINT 3.

3. Vous devez être capable de déterminer LA VALEUR MARCHANDE (VM) de votre propriété et d'appliquer les règles du marché pour déterminer la juste valeur marchande (JVM) de votre propriété.

Pour trouver la valeur marchande (VM) de la propriété je vais utiliser la méthode ces-cvm (le caractère essentiellement statistique du concept de la valeur marchande) Pour savoir comment utiliser cette méthode et trouver la valeur marchande vous n'avez qu'à lire l'article **PM65C du p'tit matin**. Je vous rappelle que vous allez sur le site web d'Info-Immobilier-Rive-Nord, vous double-cliquez sur le logo du p'tit matin situé à la droite, une fenêtre va s'ouvrir et **vous cherchez l'article PM65C**.

Pour être en mesure de calculer la valeur marchande de votre propriété vous avez besoin :

1. De votre compte de taxe comme celui du Tableau #1 dans **le p'tit matin PM65C**, et vous devez relever l'évaluation de votre propriété au 31 janvier 2015 (parce que c'est la date où on fait les calculs et qu'on veut connaître les caractéristiques du marché à cette date. Vous faites comme indiqué sur le **p'tit matin PM65C**.
2. La feuille statistiques MLS/par municipalité comme celle du Tableau #2 de l'article **PM65C du p'tit matin**, mais pour la ville où est située votre propriété

Note: Si vous n'avez pas de courtier appelez-moi, je trouverai une façon de vous aider.

Vous allez ensuite multiplier votre montant de taxe au 31 janvier 2015 par le pourcentage indiqué par une flèche dans la colonne et vis-à-vis des maisons à étages si votre maison est une maison à étages, vous aurez alors une 1^{ère} valeur de votre valeur marchande (VM)

Par la suite vous aurez besoin des comparables et des compétitives. Mais avant de demander à votre courtier de les trouver, il faut lui donner les instructions suivantes:

Quels genres de critères recherchés et quelle quantité

Lorsqu'il s'agit de trouver les maisons comparables et les maisons compétitives à la vôtre il est important de savoir sur quels critères vous voulez comparer. Disons que votre maison possède 4 chambres à coucher dont une au sous-sol vous auriez avantage à rechercher les maisons qui ont au moins 3 chambres à coucher sans oublier les maisons qui comme la vôtre en possède quatre. Dans votre recherche vous indiquerez 3+, cela indique que vous recherchez les maisons qui ont au moins 3 chambres à coucher mais qui peuvent en avoir 4, ou 5 ou plus.

L'objectif est de ne pas écarter les acheteurs qui ont réellement juste besoin de 3 chambres à coucher puisque si vous demandiez 4 chambres à coucher vous réduiriez le nombre d'acheteurs potentiels alors qu'on a besoin du plus grand nombre d'éléments.

Il en va de même pour les salles de bain. Si votre propriété possède 2 salles de bain et une salle d'eau, alors allez-y pour 1+ pour les salles de bain et 1+ pour la salle d'eau.

On applique aussi la même chose pour les garages. Si votre maison possède un garage double, inscrivez alors 1+ pour le garage. Peut-être un acheteur potentiel minimisera l'importance d'avoir un garage pour 1 voiture au lieu d'un garage pour 2 voitures, et s'il aime bien votre propriété peut-être acceptera-t-il de l'acheter quand même.

L'objectif global de cette façon de faire n'est pas de se comparer à des propriétés inférieures à la vôtre en terme de pièces puisque vous indiquez toujours le signe + à la suite du nombre de pièces moins une, de façons à intéresser le plus grand nombre possible d'acheteurs potentiels. Il faut se rappeler qu'en utilisant les critères essentiellement statistiques il est essentielle d'avoir le plus d'éléments possible dans notre recherche afin de minimiser la marge d'erreur.

La marge d'erreur

L'utilisation des statistiques est valable que si le nombre d'éléments de l'échantillon est élevé. Si le nombre d'éléments est de 400, la marge d'erreur sera donc de $1/\sqrt{400}$ (lire 1 divisé par la racine carré de 400) ou $1/20$ ou 0,05 le résultat est donc 5%.

Les éléments essentiels

Les acheteurs potentiels devraient rechercher des propriétés selon leurs besoins, tout en pensant aux principaux éléments importants lors de la revente. Il y a beaucoup plus d'acheteurs qui recherchent une propriété avec 3 chambres à coucher qu'une propriété avec seulement 2 chambres à coucher.

Il est primordial d'utiliser que des éléments strictement essentiels lors de la recherche pour deux raisons. Aucun acheteur potentiel ne recherche une propriété avec un

comptoir en granit, car tout le monde sait bien que le comptoir en granit peut être ajouté ultérieurement. Il n'achètera pas une maison avec 1 seule chambre à coucher possédant une cuisine avec un comptoir en granit alors qu'il a besoin de trois chambres à coucher. Alors il est inutile de rechercher des comparables et des compétitives en utilisant des éléments contributifs comme, un sous-sol complètement fini, un spas, une haie de cèdre de 12 pieds, un foyer ou une piscine. On ne ferait que diminuer le nombre d'éléments.

Donc, utiliser **que des éléments essentiels** et le strict nécessaire. Moi j'utilise les éléments suivants comme éléments essentiels : **La ville ou le quartier, le style** (unifamiliale ou condo ou maison à revenus de 5 logements et moins), **le genre d'unifamiliale recherché** (maison à étage, plain-pied, à un étage et demi, maison mobile ou la fermette), **le type d'unifamiliale** (isolée ou en rangée), le nombre de chambre à coucher(CC) le nombre de salles de bain (SB), le nombre de salles d'eau (SE) et le nombre de places de garage (G).

Exemple de recherche

Si ma propriété est à Blainville et qu'elle possède 4 chambres à coucher, 2 salles de bain complètes, aucune salle d'eau, 1 garage double largeur, une piscine creusée, un système d'alarme relié, un cabanon, une clôture en PVC, une surface habitable de 1,500 pi. ca, un foyer en pierres-des-champs, une garde-robe en cèdre, aucun voisin arrière, construction 1999, etc. Alors la formulation des critères doit-être comme suit:

Blainville, maison unifamiliale plain-pied (PP), isolée, CC3+, SB1+, SE1+, garage 1+

Il faut comprendre ici qu'on utilise les mêmes critères de recherche que nous avons déterminés pour attirer les visiteurs en utilisant des critères sur la base d'éléments essentiels, afin de trouver des comparables et des maisons compétitives pour déterminer la valeur marchande (VM), il ne s'agit pas de faire une publicité, auquel cas on ajouterait tous les éléments contributifs, ce que nous avons fait pour attirer les visiteurs. Il est important de conserver les mêmes éléments essentiels comme critères de recherche sans inclure les éléments contributifs car cela risquerait de réduire le nombre de comparables ou de compétitives.

A-t-on suffisamment identifié la propriété en laissant tomber les éléments contributifs? Oui, puisque selon la pyramide d'évaluation d'une propriété qu'on peut retrouver dans le **p'tit matin PM58**, l'emplacement vaut pour 85% de la valeur, la surface habitable vaut 10% à 13 % et les éléments contributifs valent pour 2 à 5%. Souvent les éléments contributifs s'annulent lorsqu'on utilise la méthode des ajustements. Ainsi la maison sujet (votre maison que vous voulez vendre) est la seule à posséder une piscine creusée alors que la maison comparable ou la maison compétitive, possède un foyer que la maison sujet ne possède pas.

La surface habitable est importante, mais malheureusement il est difficile d'en trouver dans le descriptif des inscriptions et il est encore plus dangereux de s'y fier. Ce critère, lorsqu'il est connu peut-être utiliser avec le formulaire de positionnement dont on a parlé précédemment au point 5.

En suivant la démarche utilisée dans **le p'tit matin PM65C** vous ne devriez pas avoir de difficulté à trouver la valeur marchande de votre propriété.

Note : Si vous avez de la difficulté, appelez-moi, je trouverai une façon de vous aider

BIEN, MAINTENANT PASSONS AU POINT 4.

4. Vous devez être en mesure d'appliquer LA FORMULE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE ($M_i = V_i/VE/M$).

L'application de cette formule pour différents prix permettra de vérifier la juste valeur marchande (JVM) déterminée au paragraphe précédent. Cette formule permet de trouver tous les prix de votre propriété qui permettront d'obtenir un nombre de mois d'inventaire compris entre 5 et 7 mois de sorte que pour ces prix la transaction sera une transaction équitable où ni le vendeur et ni l'acheteur aura l'avantage.

C'est le p'tit matin PM31B et le p'tit matin PM36B qui vont nous guider dans le calcul de la formule de l'offre et de la demande.

Alors, dans la section du p'tit matin sur le site web de: <http://info-immobilier-rive-nord.com> je double-clique sur **le logo du p'tit matin**, une fenêtre va s'ouvrir, je cherche le **p'tit matin PM31B** ou le **p'tit matin PM36B**, en faisant apparaître les différents articles du p'tit matin, en utilisant la bande déroulante.

Pourquoi je vous suggère d'utiliser deux articles du p'tit matin sur le même sujet?

Pour une raison bien spécifique. Dans **l'article PM31B** on a plus de 30 ventes du début à la fin de nos calculs alors que dans **l'article PM36B** nous avons pas mal moins de vente, et nous en avons moins d'une trentaine et cela a quand même donner les bons résultats compte tenue de la valeur marchande que nous avons trouvée préalablement.

Remarquons aussi qu'il ne s'agit pas de la même propriété, ce sont des propriétés différentes à des endroits différents et à des dates différentes.

MAINTENANT PASSONS AU DERNIER POINT - LE POINT 5.

5. Vous devez utiliser le formulaire STRATÉGIE DE POSITIONNEMENT pour savoir combien de temps ça va prendre pour vendre votre propriété. Ce formulaire va de pair avec la troisième caractéristique d'un marché immobilier. En effet, puisque le taux de vente vous renseigne sur la probabilité de vendre dans les 30 prochains jours.

Peut-être êtes-vous surpris de voir que vous n'avez que 11% de chance de vendre dans les 30 prochains jours, mais vous serez agréablement surpris de voir qu'il est possible d'augmenter cette probabilité jusqu'à 100%.

Sachant qu'à chaque année, 50% des propriétés à vendre sur la Rive-Nord ou ailleurs, ne sont pas vendues, c'est une chance de savoir qu'il est possible d'améliorer votre situation. Vous pouvez savoir pourquoi il en est ainsi, en vous rendant sur <http://info-immobilier-rive-nord.com> double-cliquez sur **le logo de InfoMaison** que vous trouvez à droite sur la page d'accueil, une fenêtre s'ouvrira, vous ferez face à plus d'une centaine d'articles, déroulez jusqu'à **IM#121**.

Sachant aussi que seulement 47% à 66% des nouvelles inscriptions de la Rive-Nord sont vendues chaque année, c'est réconfortant de savoir qu'il est possible que vous ne soyez pas de ceux (34% à 53%) qui ne vendront pas leur propriété. Vous pouvez savoir pourquoi il en est ainsi, en vous rendant sur <http://info-immobilier-rive-nord.com> double-cliquez sur **le logo de InfoMaison** que vous trouvez à droite sur la page d'accueil, une fenêtre s'ouvrira, vous ferez face à plus d'une centaine d'articles, déroulez jusqu'à **IM#29**.

Non seulement, êtes-vous en train d'apprendre dans quel genre de marché est la propriété que vous voulez vendre et comment fonctionne le marché immobilier local, mais vous venez d'apprendre qu'Info-Immobilier Rive-Nord est réellement:

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

Revenons à notre point 5.

5. Vous devez utiliser le formulaire #2 "STRATÉGIE DE POSITIONNEMENT" pour savoir combien de temps ça va prendre pour vendre votre propriété. Ce formulaire va de pair avec la troisième caractéristique d'un marché immobilier. En effet, puisque le taux de vente vous renseigne sur la probabilité de vendre dans les 30 prochains jours.

Les formulaires de positionnement (il y en a 2) sont des outils à utiliser afin d'aider **le vendeur** à se positionner par comparaison avec les maisons compétitives sur le marché, en regardant cette compétition avec "**l'œil d'un acheteur**". Cette façon de faire vous la trouverez dans **le p'tit matin PM73B** que vous retrouverez sur le site: <http://info-immobilier-rive-nord.com>


Vous devriez savoir qu'en cliquant sur **le logo du p'tit matin** à la droite sur la page d'accueil, une fenêtre va s'ouvrir et vous ferez face à plus d'une centaine d'articles sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord du Grand Montréal dont **le p'tit matin PM73B**.

Ce p'tit matin, PM73B vous apprendra comment utiliser le formulaire #2 afin de savoir comment votre propriété se classe par rapport aux maisons compétitives.

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

Adresse courriel : info@info-immobilier-rive-nord.com Tél : (438) 404-9606

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: (438) 404-9606 ou par courriel à : 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 juste valeur marchande (JVM) et le vendeur n'obtient pas moins que la juste valeur marchande (JVM).

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 cliquez sur le logo InfoMaison pour plus d'une centaine de documents dans la section InfoMaison
- Vous cliquez sur le logo du p'tit matin pour les documents de la section du p'tit matin
- Vous cliquez sur le nom de la ville de votre choix (une des 8 principales villes) pour retrouver les documents spécifiques à cette ville.

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

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.



GOOGLE+



FBOOK



PINTEREST



YTUBE



TWITTER



LE BLOG



LE SITE

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