

# Le p'tit matin



## Les Formulaires De Positionnement

C'EST AVEC LES FORMULAIRES DE POSITIONNEMENT  
QU'ON DÉTERMINE QU'ELLES SONT LES MAISONS LES PLUS  
SUSCEPTIBLES D'ÊTRE VENDUES DANS LES 30 PROCHAINS JOURS

MAJ – AVRIL 2015

PM#73B

Les formulaires de positionnement 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".

Supposons que vous êtes assis avec **un acheteur** et que vous vous apprêtez à choisir des maisons. A quel moment la propriété convoitée par l'acheteur surgira-t-elle dans la recherche? Quelles catégories ou quels critères l'acheteur utilisera-t-il pour en arriver à ce genre de propriété? Quels seront les autres propriétés, semblables à la sienne que l'acheteur voudra voir?

**Les acheteurs ont tendance, de façon générale, à baser leurs recherches sur 3 critères: un emplacement, un genre de maison et une tranche de prix.**

Dans le présent cas, l'acheteur a choisi **une maison à étages (ME)**, à Repentigny selon **une tranche de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 \$.**

**Justement, Info-Immobilier-Rive-Nord compile les données et fait les calculs appropriés correspondant aux besoins des acheteurs et des vendeurs de la Rive Nord. On a donc toutes les données et tous les calculs dans le Tableau #1, ci-dessous.**

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)	9	23	51	62	62	30	22	25	9
VE (acheteurs)	15	64	96	74	27	17	8	12	2
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,25	5,33	8,00	6,17	2,25	1,42	0,67	1,00	0,17
Mi (mois d'inven)	7,20	4,31	6,38	10,05	27,56	21,18	33,00	25,00	54,00
TV% (taux de vente)	14%	23%	16%	10%	4%	5%	3%	4%	2%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 MAI 2014 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #1

N.B. Si les données et les calculs n'étaient pas disponibles, le courtier immobilier est habilité à trouver les données dans la base de données par excellence MLS/Centris et il peut faire les calculs appropriés.

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

En jetant un coup d'œil sur la compétition avec "l'œil d'un acheteur" vous pourrez vous astreindre à faire une recherche un peu différente que lors d'une recherche en vue de déterminer comment établir **le prix demandé** pour votre propriété. Au moment de déterminer le **prix demandé**, l'emplacement devient le critère le plus important. Lorsqu'il s'agit de positionner leur propriété, dans la plupart des cas, les acheteurs le fond sur la base d'une tranche de prix. Ainsi, lorsque vous cherchez avec "l'œil d'un acheteur" il est tout-à-fait normal de rechercher les propriétés sur la base d'une tranche de prix, mais dans un environnement plus grand.

Une fois les données et les calculs connus, inscrivez-les sur le formulaire de positionnement #1. Vous trouverez une copie du formulaire de positionnement #1 **en appendice, à la fin du texte.**

**Attention il ne faut pas confondre le formulaire de positionnement avec le formulaire sur la stratégie de positionnement qui est le formulaire #2.**

À partir des critères qui avaient été préalablement déterminés, on enregistre au moment de la recherche qu'il y avait 62 maisons en vente sur le marché. Si le vendeur décide d'inscrire sa propriété, il y aura donc 63 maisons (avec les mêmes critères: maison à étages à Repentigny entre 300,000 \$ et 350,000 \$ au 31 mai 2014) à vendre sur le marché.

Les chances de vendre dans les prochains 30 jours sont de: 10%

Dans cette analyse on assume que l'activité (ve) demeurera durant 2 ou 3 mois suivant la date des calculs. Ici, la date des calculs est le 31 mai 2014 de sorte qu'il devrait y avoir à peu près 6,17 maisons vendues durant les 2 ou 3 prochains mois, c'est-à-dire pour les mois de juin, juillet et août 2014. Il en est ainsi parce qu'on travaille avec l'activité moyenne (qui est l'activité désaisonnalisée). On peut toujours dans un cas plus précis refaire les calculs, si besoin il y a, avec l'activité (ve) non désaisonnalisée, dépendamment de la nature saisonnière ou non du marché.

Avec un taux de vente TV% à 10%, il y a de forte chance que le vendeur soit concerné d'avoir si peu de chances de vendre – il doit tout de même être impressionné de voir que l'on peut obtenir un tel niveau de précision. C'est à ce moment précis que le courtier immobilier doit faire le point sur 2 choses:

- On doit faire savoir au vendeur que la plupart des acheteurs n'utilisent pas seulement le prix comme critère d'achat. Ils achètent selon **la valeur** qu'ils perçoivent **de la relation qualité/prix**. En ce sens il y a cinq (5) facteurs clés qu'ils considèrent lors d'un achat et on verra comment traiter avec ces 5 facteurs clés.
- Il doit faire savoir au vendeur que son objectif est de l'aider à maîtriser la stratégie de positionnement par la valeur, à l'aide du formulaire #2, ça devrait lui permettre d'augmenter ses chances de vendre de 10% jusqu'au maximum de 100%.

## **Voici comment on y arrive en utilisant le formulaire #2 "La stratégie de positionnement"**

**La première étape** consiste à choisir le tiers des 62 maisons à vendre (20,67) sur le marché, qui vous semble avoir une meilleure relation qualité/prix (la valeur) dans le but de réduire la quantité de maisons à évaluer **par la méthode de positionnement par la valeur**. Il devrait être assez facile d'éliminer les 2/3 des maisons, surtout lorsque qu'il y a beaucoup de maisons compétitives dans la même tranche de prix, comme c'est le cas pour notre exemple. **N'oubliez pas que les acheteurs achètent selon la valeur qu'ils perçoivent de la relation qualité/prix, dans une même tranche de prix.**

Utilisez votre expertise avec les photos dans MLS/Centris, avec la description des inscriptions et aussi avec la mappe Google pour choisir, dans le but de visiter les propriétés les plus susceptibles d'être choisies par l'acheteur, sur les deux-tiers des 62+1 propriétés en vigueur (j'ai ajouté la vôtre). Vous aurez alors, un total de 20 maisons à comparer avec la vôtre.

**Avec la croissance de l'inventaire et/ou la diminution des ventes, que l'on connaît dans un marché d'acheteurs**, Il est important de positionner sa maison afin de la vendre dans les meilleurs délais et au meilleur prix. Commencer par regarder votre maison à travers **"l'œil d'un acheteur"**. Dans la perspective de maximiser son prix de

vente le vendeur doit présenter sa maison avec ses plus beaux atouts et au meilleur prix.

Il existe cinq facteurs qui déterminent si ultimement la maison va se vendre ou si comme plusieurs autres, elle va demeurer sur le marché, avoir peu de visiteurs mais jamais d'offres d'achats ou pire encore demeurer sur le marché, ne pas avoir de visiteurs et par conséquent pas d'offre et finalement pas de vente. Mais sur quels critères allons-nous les comparer? Normalement il y a 5 facteurs sur lesquels les acheteurs comparent les maisons à vendre et les critères sont les suivants:

- LA CONDITION, ce critère peut être amélioré
- L'EMPLACEMENT, non contrôlable
- LA GRANDEUR, non contrôlable
- LES CARACTÉRISTIQUES CONTRIBUTIVES, peuvent ajouter à la valeur
- LE PRIX, sera déterminé par la position de la propriété déterminée à l'aide du formulaire #2 "La stratégie de positionnement" parmi les compétitives.

**La démarche suivante sera d'évaluer la maison du vendeur par rapport à chacune des 20 maisons compétitives sur le marché, selon les photos et les descriptions de chacune.** L'acheteur, lui, ferait cet exercice et vous voulez, en tant que courtier, que votre vendeur positionne sa propriété sur le marché en utilisant **"l'œil de l'acheteur"**

On a donc 20 propriétés à comparer selon **la stratégie de positionnement par la valeur** à l'aide du formulaire #2. Pour chacune de ces 20 propriétés compétitives on compare avec la vôtre en accordant 1 point à celle qui vous semble être la mieux placée pour être choisie, pour chacun des 4 premiers critères. Deux (2) points sera accordé à la propriété qui vous semble en moins bonne position d'être choisie. Vous faites ensuite le total des 4 premiers critères.

Une maison qui **présente le total le plus bas, dans les 4 premiers items** peut demander un prix plus agressif en comparaison avec une maison qui présente des faiblesses dans n'importe laquelle de ces catégories.

Après avoir fait le compte, peut-être vous pourriez envisager d'amener votre vendeur (s'il le désire), visiter les maisons les plus compétitives et celles qui sont plus difficiles à évaluer **à l'œil, en tant qu'acheteur.**

### **Généralement le vendeur peut améliorer la condition et le prix.**

Le vendeur ne peut pas améliorer l'emplacement, alors que **la grandeur et les caractéristiques contributives peuvent être améliorées mais avec un investissement majeur en temps et en argent, ce que la majorité des vendeurs n'envisagent pas au moment de l'inscription**, finalement, le vendeur ne contrôle que la condition et le prix

**Ainsi, après avoir évalué chacune des 20 maisons, vous savez que vous pouvez améliorer la position du vendeur en améliorant la condition de sa propriété ou le prix demandé.**

Peut-être allez-vous mettre un "2" pour la condition de votre propriété par rapport à une maison compétitive, mais si vous envisagez de la mettre au goût du jour peut-être elle pourrait avoir un "1" par rapport à cette même maison compétitive, ce qui voudrait dire qu'elle se place mieux que cette maison compétitive concernant la condition. Mettre au goût du jour en utilisant quelques procédés non dispendieux comme pour la rafraîchir. On n'envisage pas de faire de grandes rénovations au moment de l'inscription, ce n'est pas le moment et le retour sur l'investissement ne serait pas favorable.

**JE VOUS RAPPELLE QUE LES ACHETEURS ACHÈTENT SUR LA BASE DE LA VALEUR PERÇUE SUR LA RELATION ENTRE QUALITÉ ET PRIX.**

Pour les personnes très analytiques, sachez que vous ne trouverez pas de résultat où vous pouvez ajouter des valeurs et arriver avec la réponse. C'est seulement en faisant l'analyse que vous pourrez déterminer le positionnement de la maison du vendeur.

Si le vendeur veut vendre dans les 30 prochains jours, il doit positionner sa propriété comme l'une des 6 propriétés qu'un acheteur devrait choisir. Si cela est réalisable, sachant qu'il se vend 6,17 maisons par mois, 6 maisons seront vendues durant le prochain mois et le vendeur devrait en faire partie.

Si la propriété du vendeur se retrouve parmi les 7 à 12 premières et qu'il y a toujours 6 maisons vendues chaque mois, alors il aura 50% des chances de vendre dans les 30 prochains jours. Un sur 6 donne 100% de chances. Un sur 12 donne 50% de chances

Si la propriété se classe parmi les 13 à 18 meilleurs, alors le vendeur aura 33% des chances de vendre dans les 30 prochains jours (sachant qu'il se vend toujours 6,17 maisons par mois). Un sur 18 donne 33% de chances.

Je vous rappelle que si le marché est très dynamique, il est recommandé de **conserver les commentaires de l'acheteur et de son courtier** pour toutes les visites et de refaire le positionnement par "La stratégie par le positionnement" afin d'établir la valeur à toutes les 2 semaines.

L'analyse ci-dessus, est basée sur les données des 12 derniers mois. Si votre marché est très saisonnier ou que les conditions du marché changent beaucoup, vous devriez faire la même analyse "Le positionnement par l'offre et la demande" (formulaire #1) sur une période des 6 ou des 3 derniers mois pour obtenir une photo instantanée des conditions actuelles du marché. Vous pourriez par exemple trouver que le marché a ralenti (peut-être le vendeur devrait être parmi les 3 premiers choix des acheteurs potentiels pour vendre dans les 30 prochains jours au lieu d'être parmi les 6 premiers

choix), ou le marché à prit de la vitesse (indiquant du coup que la propriété du vendeur devrait être parmi les 9 premières pour vendre dans les 30 prochains jours, le marché étant plus actif, il se vend plus de maisons chaque mois).

Vous pourriez même utiliser le tableau des ventes (ME) non désaisonnalisées à Repentigny pour prédire combien de ventes auront lieu dans les prochains mois.

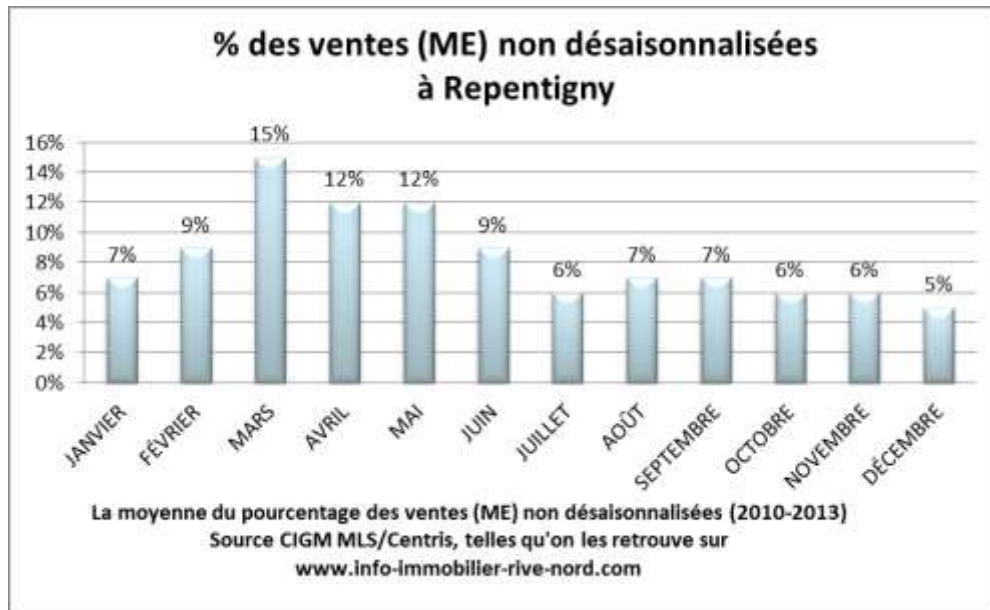


Tableau #2

Depuis le début, nous utilisons la moyenne des ventes (ve). Sachant qu'il se vend en moyenne 8% des maisons à étages à chaque mois. En effet il s'est vendu 311 maisons à étages (cottages et splits) en 2013, 318 en 2012, 281 en 2011 et 301 en 2010 pour un total de  $(311+318+281+301 = 1211)$  ou en moyenne chaque année  $(1211/4) = 303$  maisons à étages par an ou  $303/12 = 25$  maisons à étages par mois.

Les ventes non désaisonnalisées nous indiquent que 9% des ventes seront réalisées au mois de juin 2014. S'il se vend 303 maisons par année et que 9% d'entre elles seront vendues en juin, cela veut dire qu'il se vendra probablement  $9\% \times 303 = 27$  maisons à étages en juin 2014.

**À chaque année il y a la moitié des maisons sur le marché qui n'y sont plus. Une partie a été vendues et une partie a été (ou retirée, ou mise hors marché ou bien le mandat a échu et n'a pas été renouvelée ou bien elle n'a pas de visite).** Pour confirmer cette affirmation, on fait une analogie entre un étang et le marché immobilier.

**A Quel Endroit Voulez-Vous Placer Votre Maison, est une question que vous devriez vous poser si vous désirez réellement vendre votre propriété et non pas essayez de vendre juste pour voir – On appelle ça la motivation du vendeur. Quelle est votre motivation à vendre votre propriété?**

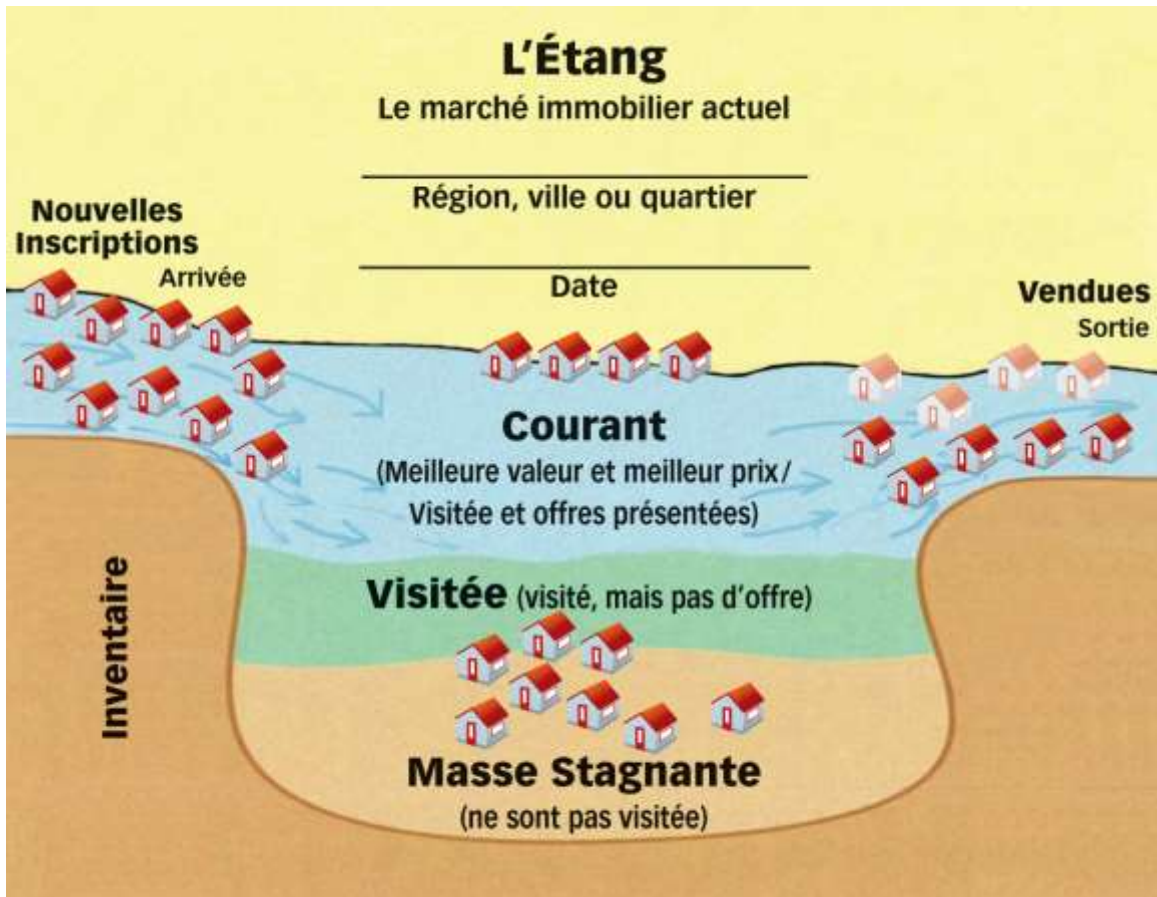


Tableau #3

Dans le cas présent, on va juste analyser les maisons en vigueur avec le Tableau #3 ci-dessus, que j'ai retracée dans un cours donné au groupe de Helen Adams par le coloré Zan Monroe

**Pour être parmi les maisons vendues**, votre maison doit être considérée comme ayant le moins de carences sur chacun des facteurs suivants : **CONDITION**, **L'EMPLACEMENT**, **LA GRANDEUR**, ET **LES CARACTÉRISTIQUES CONTRIBUTIVES**, alors le **PRIX** devra être ajusté en tenant compte des lacunes, des carences et/ou des imperfections.

On peut classer les maisons actuellement sur le marché dans trois catégories :

1. **Le courant représenté par la couleur bleue:** Les maisons considérées comme les meilleures valeurs et les meilleurs prix sur le marché. Celles-ci quittent le marché et sont vendues en dedans de 45 jours
2. **Les visitées, représentées par la couleur verte:** Les maisons qui présentent des carences et/ou des imperfections dans la valeur ou dans le prix, peuvent être visitées mais elles ne reçoivent pas d'offres. Des ajustements doivent être faits au niveau du prix ou de la valeur (la condition) pour être vendues.



3. **La boue, la masse stagnante représentée par la couleur brune:** Les maisons qui ont des carences et/ou des imperfections tant au niveau du prix que de la valeur n'attirent même pas les gens pour les visiter. Il n'y a aucune activité, et ces inscriptions ne sont jamais vendues.

Demandez-vous, à quel endroit vous voulez situer votre maison dans ce très compétitif marché d'acheteurs. Rappelez-vous que toutes carences et/ou imperfections dans les facteurs suivants : CONDITION, L'EMPLACEMENT, GRANDEUR, CARACTÉRISTIQUES et PRIX va éliminer votre maison du courant et la placer dans le marché des maisons vues mais sans obtenir d'offres et pire encore peut-être dans la masse stagnante si elle n'arrive pas à avoir de visiteurs. Si elle est positionnée correctement, votre maison sera dans le courant du marché et elle attirera un acheteur.

**Voyez nos coordonnées sur la dernière page et apprenez-en plus sur l'aide que peut vous apporter Info-Immobilier-Rive-Nord**

## **ATTENTION**

**La page suivante présente le formulaire #1**  
**“Le positionnement par L'Offre et la Demande”**

**Après le formulaire #1**  
**on présente 2 pages sur le formulaire #2**  
**“La stratégie de positionnement”**



# LE FORMULAIRE #1

## “Le positionnement par L’Offre et la Demande”

Le vendeur: \_\_\_\_\_

L'adresse: \_\_\_\_\_

Description de la propriété: \_\_\_\_\_

**Point #1: Ce que le vendeur veut voir “À travers les yeux d’un acheteur”:**

La ville, \_\_\_\_\_ Le quartier, \_\_\_\_\_

La tranche de prix, \_\_\_\_\_

Les caract., essentielles et/ou contributives \_\_\_\_\_

**Point #2:** Le nombre de nouvelles inscriptions Ni: \_\_\_\_\_ 12 d. mois Ni : \_\_\_\_\_ 6 d. mois

**Point #3:** Le nombre de maisons vendues VE \_\_\_\_\_ 12 d. mois VE: \_\_\_\_\_ 6 d. mois

**Point #4:** Le taux de vente  $ve = VE / 12$  \_\_\_\_\_

**Point #5:** Le nombre de maisons en vigueur Vi: \_\_\_\_\_ (+ 1) celle du vendeur : \_\_\_\_\_

**Point #6:** L’inventaire en mois (MI): \_\_\_\_\_

**Point #7:** le vendeur veut voir le % de chance de vendre dans 30 jours (VE / Ni): \_\_\_\_\_  
dans les 6 derniers mois

**Point #8:** Le vendeur veut voir comment se positionne sa propriété par rapport à la compétition

1. Condition de la propriété	Évaluation : (1 - 2)	} exemple 2/1
2. L'emplacement	Évaluation : (1 - 2)	
3. Surface du terrain et de la maison	Évaluation : (1 - 2)	
4. Les caract. Essentielles et/ou contributives	Évaluation : (1 - 2)	
5. Le prix demandé	Évaluation : (1 - 2)	

L'exemple : Dans le formulaire “La stratégie par le positionnement” la valeur d’une compétitive par rapport à la propriété du vendeur est exprimé par 2/1, mais ça aurait pu être 1/1, 2/2 ou 1/2, au total les comptes les plus bas ont les meilleures valeurs.

**Point #9:** Le vendeur veut voir comment se positionne sa propriété par rapport au marché  
Rang

100% de chance de vendre en moins de 30 jours, Position dans le premier tiers  
100% de chance de vendre en moins de 60 jours, Position dans le deuxième tiers  
100% de chance de vendre en moins de 90 jours, Position dans le troisième tiers

Rang  
100% de chance de vendre en moins de 30 jours, Position dans le premier tiers  
50% de chance de vendre en moins de 30 jours, Position dans le deuxième tiers  
33% de chance de vendre en moins de 30 jours, Position dans le troisième tiers

En autant qu'aucune maisons compétitives ne change son prix demandé et/ou que d'autres maisons compétitives entrent dans le marché!, l'ACTIVITÉ (ve) doit demeurer la même.

# LE FORMULAIRE #2

## “La stratégie de positionnement”

**LA STRATÉGIE DE POSITIONNEMENT**  
Selon la valeur perçue de la relation qualité/prix

On doit savoir que la plupart des acheteurs n'utilisent pas seulement le prix comme critère d'achat.  
La valeur perçue est déterminée par les 5 facteurs clés vus par « L'œil d'un acheteur ».

Les maisons à vendre (les concurrentes) <i>5 facteurs clés vus à travers l'œil d'un acheteur</i>	CONDITION	EMPLACEMENT	GRANDEUR	CARACTÉRISTIQUES CONTRIBUTIVES	TOTAL	PRIX
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						

# LE FORMULAIRE #2

## “La stratégie de positionnement”

**LA STRATÉGIE DE POSITIONNEMENT**  
Selon la valeur perçue de la relation qualité/prix


On doit savoir que la plupart des acheteurs n'utilisent pas seulement le prix comme critère d'achat.  
La valeur perçue est déterminée par les 5 facteurs clés vus par « L'œil d'un acheteur ».

Les maisons à vendre (les concurrentes) <i>5 facteurs clés vus à travers l'œil d'un acheteur</i>	CONDITION	EMPLACEMENT	GRANDEUR	CARACTÉRISTIQUES CONTRIBUTIVES	TOTAL	PRIX
13.						
14.						
15.						
16.						
17.						
18.						
19.						
20.						
21.						
22.						
23.						
24.						

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

Adresse courriel : [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto: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](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 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** et tout autant dans la section du **p'tit matin**

1. Vous cliquez sur le logo InfoMaison pour plus d'une centaine (100) de documents dans la section InfoMaison
2. Vous cliquez sur le logo du p'tit matin pour plus d'une centaine (100) documents dans la section du p'tit matin
3. 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, en cliquant sur la petite maison rouge au centre ou nous suivre sur les medias sociaux ci-dessous.



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