

Le p'tit matin



MAJ – JUIN 2016

PM700

COMMENT LE COURTIER PEUT AUGMENTER VOS CHANCES DE VENDRE VOTRE MAISON, SI CELLE-CI EST DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS ET QUE VOUS AVEZ TRÈS PEU DE CHANCE DE VENDRE DANS LES 30 PROCHAINS JOURS.

C'était le 10 mai dernier....

Un bon monsieur veut vendre son bungalow à 265,000 \$. Sa maison est à Repentigny. Il me dit que le prix demandé représente la juste valeur marchande (JVM). Cette dernière déclaration m'indique qu'il a tenu compte de la condition du marché. Je vérifie tout de même pour m'assurer que cela est exact. Cela est exact.

LE MAGISTRAL DE REPENTIGNY AU 30 AVRIL 2016

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
REPENTIGNY(PP)	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
K = 1000									
Vi (vendeurs)	4	50	72	22	15	6	9	8	0
VE (acheteurs)	43	177	82	23	15	3	0	0	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	3,58	14,75	6,83	1,92	1,25	0,25	0,00	0,00	0,00
Mi (mois d'inven)	1,12	3,39	10,54	11,48	12,00	24,00	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	90%	30%	9%	9%	8%	4%	0%	0%	#DIV/0!

INFO-IMMOBILIER-RIVE-SUD - AU 30 AVRIL 2016 - PAR MICHEL BRIEN

À ce prix, LE MAGISTRAL des maisons plain-pied (PP) de Repentigny, à la fin avril 2016, m'informe que la maison du bon monsieur est dans la tranche de prix allant de 250,000 \$ à 300,000 \$ et que sa maison est dans un marché d'acheteurs avec un nombre de mois d'inventaire (Mi) = à 10,54 mois. Il y a 72 maisons à vendre dans cette tranche de prix, et dans la dernière année finissant le 30 avril 2016 il s'est vendu 82 maisons dans cette tranche de prix.

La DEMANDE est de 6,83 maisons vendues par mois en moyenne (82/12), et il a 9% de chance de vendre sa maison dans les 30 prochains jours (6,83/72).

NOTEZ : QUE LES CARACTÉRISTIQUES DE SA MAISON SONT IDENTIQUES À CELLES DU MARCHÉ

Le vendeur sait tout de suite, que s'il veut vendre dans les 30 prochains jours, sa maison doit être en bonne condition et se classer parmi les 7 (6,83) maisons qui seront vendues au mois de mai 2016 (les 30 prochains jours). Les chances de vendre toutes les maisons en vigueur (72) dans les 10,54 prochains mois sont de 9,5% (6,83/72).

Mais, il s'en vend 6 ou 7 par mois, alors si "la maison sujet" est parmi ces 6 ou 7 maisons, lesquelles seront vendues dans les 30 prochains jours, ses chances de vendre sont de 100% (si elle est en bonne condition). Si la maison sujet (sa maison) ne présente pas le meilleur rapport qualité/prix et ne se classe pas parmi les 7 premières maisons, mais qu'elle fait plutôt parti des maisons classées entre la 8^{ième} et la 15^{ième} place, alors ses chances d'être vendue dans les 30 prochains jours sont de 50%, alors que ses chances d'être vendues dans le 2^{ème} mois seront de 100%.

Voici la répartition des chances de vendre que tous les vendeurs possèdent en inscrivant leur maison dans cette tranche de prix, si la juste valeur marchande (JVM) de leur maison le justifie.

**REPENTIGNY : Il y a 72 maisons à vendre dans les prochains 10,54 .
mois**

Disons qu'il est dans les 7 premiers	100%	1 à 7	100%	Dans le 1 ^{er} mois
Disons qu'il est dans les 7 suivants	50%	8 à 15	100%	Dans le 2 ^e mois
Disons qu'il est dans les 7 suivants	33%	16 à 23	100%	Dans le 3 ^e mois
Disons qu'il est dans le 7 suivants	25%	24 à 31	100%	Dans le 4 ^e mois
Disons qu'il est dans les 7 suivants	20%	32 à 38	100%	Dans le 5 ^e mois
Disons qu'il est dans les 7 suivants	17%	39 à 46	100%	Dans le 6 ^e mois
Disons qu'il est dans les 7 suivants	14%	47 à 54	100%	Dans le 7 ^e mois
Disons qu'Il est dans les 7 suivants	12%	55 à 62	100%	Dans le 8 ^e mois

Disons qu'il est dans les 7 suivants 11% 63 à 70 100% Dans le 9^e mois

Disons qu'il est dans les 7 suivants 10% 71 et 72 100% Dans le 10^e mois

Afin d'augmenter les chances de vendre du bon monsieur, le courtier aura recours aux **5 facteurs clés et aux formulaires de positionnement**. C'est un article que j'ai déjà publié dans la section du [p'tit matin sous le numéro PM430](#) En cliquant sur ce lien vous aurez la chance de lire l'article et de savoir comment le courtier peut augmenter les chances du bon monsieur de 9,5% jusqu'à 100%.

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://info-immobilier-rive-nord.com/category/blogue/>



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. 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**

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur le logo du réseau social de votre choix pour nous suivre.



Prenez connaissance de toute l'information que peut vous apporter info-immobilier-rive-nord en consultant [À PROPOS](#) sur notre page d'accueil c'est le document no:

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

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