

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#02

Madame,  
Monsieur,

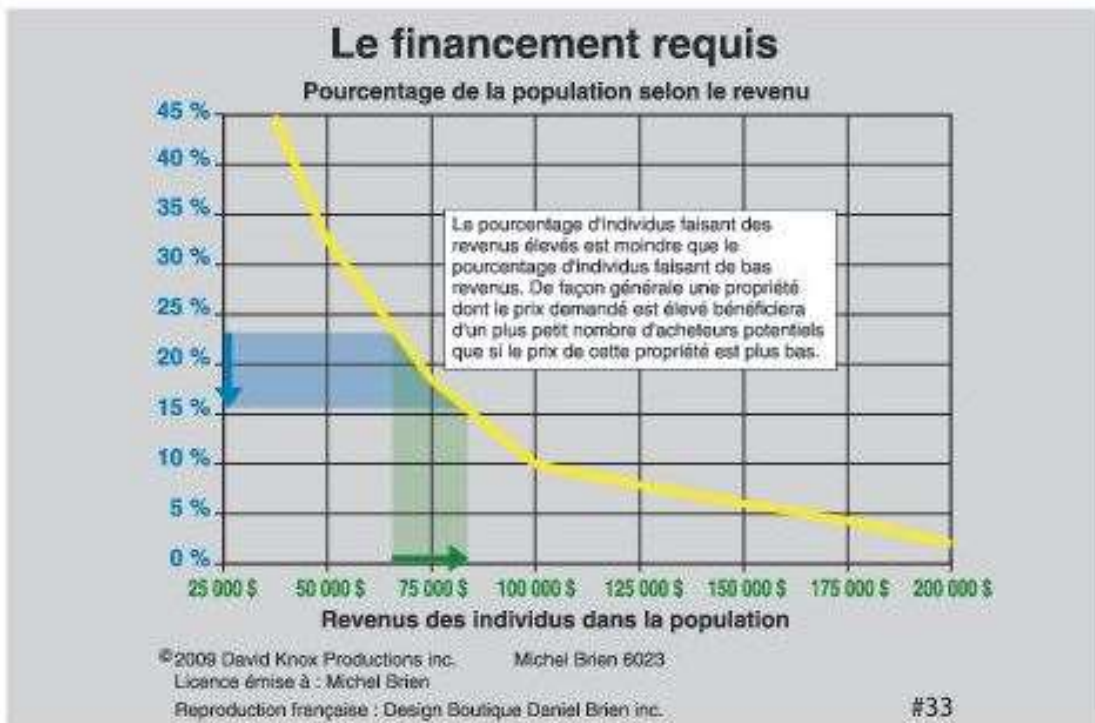
Les experts du site **info-immobilier-rive-nord.com** sont heureux de vous transmettre ce dossier **InfoMaison**. Puisse-t-il répondre à vos attentes et correspondre à vos besoins?

## **POURQUOI VOTRE MAISON NE SE VEND PAS?**

Plusieurs personnes voudraient bien avoir quelques trucs pour vendre leur maison. Certains d'entre eux dont la maison est en vente depuis des mois n'ont pas reçu de visiteurs. Certains vendeurs ont des douzaines de visiteurs sans toutefois recevoir d'offres d'achat.

Si, après 30 à 60 jours sur le marché, vous n'avez pas reçu d'offres pour votre maison, les vendeurs ont raison de se questionner. Lorsque les maisons ne se vendent pas, la première chose à vérifier, après l'analyse de la nature du marché, c'est le prix. Il faut s'assurer que le prix n'est pas trop élevé et qu'il est compétitif au prix des autres maisons comparables en vigueur dans ce marché. Cependant, ce n'est pas le seul facteur, puisque croyez-le ou non, certaines maisons prennent simplement plus de temps à se vendre que les autres. Spécialement les maisons haut de gamme.

Cependant, certains acheteurs bien nantis sont à l'affût de telles maisons et s'empressent de les acheter dès qu'elles sont inscrites sur MLS de la Chambre d'Immeuble Locale. En fait, certaines de ces maisons ne sont jamais inscrites sur MLS avant de se vendre, parce que la demande est grande sur ce type de maison et que l'inventaire est très bas.



La plupart des courtiers établissent des listes d'acheteurs à appeler quand certaines occasions se présentent. Ces acheteurs millionnaires ne sont pas pressés d'acheter, mais si la maison de leurs rêves devient disponible, ils sont prêts à déboursé beaucoup d'argent.

Pour être convoitée, votre maison n'a pas besoin de valoir un million, même une maison beaucoup plus modeste peut attirer des acheteurs éventuels, dans la mesure où elle est

attractive et offre un cachet particulier. D'autre part, il faudra plus de temps pour la vendre si elle ne présente aucun intérêt à première vue.

Dans un marché d'acheteurs, il est très important d'éliminer toutes les contraintes et de faire en sorte que votre maison se démarque de toutes ces maisons sur le marché. Demandez-vous pourquoi un acheteur choisirait votre maison plutôt qu'une autre sur le marché?

## **1. Quelle est la condition de votre maison?**

Analysez votre compétition. Si 90 % des maisons de votre marché ne se vendent pas, alors la vôtre doit être en meilleure condition que les autres. Mis à part la préparation de votre maison pour la vente, il faudrait considérer sa condition, peut-être lui insuffler un air plus au goût du jour en faisant quelques réparations avant de vendre. Si la plupart des maisons ont des planchers de bois dur et que vous avez encore du tapis comme couvre-planchers ou que vos planchers sont en mauvais état, votre maison ne se vendra pas. Faites refaire vos planchers, repeignez vos murs d'une couleur neutre, pas blanche.

Il est possible que vos comparables vendues ne reflètent peut-être pas le marché actuel, parce qu'il y a décalage de 2 ou 3 mois. Le marché a peut-être changé dernièrement ou sa nature même est en train de changer (marché d'acheteurs, de vendeurs ou équilibré?). Seules les maisons vendues dernièrement, qui ne sont pas encore notariées, vous renseignent sur la nature actuelle du marché.

## **2. Vos photos sont-elles de qualité? Sont-elles en nombre suffisant?**

Les maisons affichant une seule photo sur MLS ne sont même pas considérées. Les acheteurs potentiels manifestent beaucoup plus d'intérêt aux maisons présentant plusieurs photos, prenez des photos de qualité ou faites appel à un photographe professionnel. Il est important de prendre des poses grand-angle, avec beaucoup de luminosité, en insistant sur les meilleurs atouts de votre maison. Portez une attention spéciale à certains détails qui peuvent être disgracieux. Désencombrez les pièces d'objets superflus.

- ✓ Prenez seulement une photo de la chambre principale ou de la plus grande chambre, à moins qu'il y ait beaucoup de différences entre chacune des chambres.
  
- ✓ Prenez une photo qui met en valeur la salle de bain.

- ✓ Ne photographiez pas un passage trop étroit. Optez plutôt pour des photos rapprochées (close up) de votre foyer ou d'un autre point d'intérêt.
- ✓ Prenez plusieurs photos de la cuisine, c'est généralement la pièce la plus importante.
- ✓ Prenez s'il y a lieu, une photo de la salle à manger, en ayant pris soin de mettre le couvert.
- ✓ Les photos de la salle familiale doivent montrer une pièce spacieuse.
- ✓ Débarrassez-vous temporairement de quelques meubles encombrants. Temporairement, prêtez-les à des amis ou des parents.
- ✓ N'oubliez pas d'inclure des photos de la cour et des jardins.
- ✓ Si possible ajouter du texte à chacune de vos photos, mettez-y du rêve.

### **3. Avez-vous un plan de marketing gagnant? Avez-vous suffisamment investi en publicité pour vendre votre maison?**

Un seul aspect du marketing ne peut à lui seul vendre une maison. C'est une combinaison de plusieurs moyens et techniques de marketing qui offre une formule gagnante. Si votre journal fait une erreur en plaçant votre publicité dans la mauvaise rubrique, il ne faut pas paniquer... il y a des maisons qui ont été vendues à des acheteurs qui les avaient vues dans la mauvaise rubrique. À cet effet, placez votre publicité dans plusieurs rubriques du même journal.

- ✓ Faites-vous faire des cartes postales en couleur et distribuez-les aux maisons de votre voisinage, peut-être une connaissance ou un parent bien connu de vos voisins aimerait s'amener dans le quartier.
- ✓ Faites-vous des circulaires de photos avec des bas de vignettes que vous distribuez à ceux et celles qui vont visiter votre maison.
- ✓ Un photographe professionnel peut créer une visite virtuelle sur vidéo que vous placez sur votre site web.
- ✓ Annoncez régulièrement toutes les fins de semaine.
- ✓ Faites des visites libres le dimanche entre 2 heures et 4 heures ou même le jeudi soir entre 7 heures et 9 heures.

- ✓ Enregistrez les remarques et les suggestions des visiteurs sur ce qu'ils ont apprécié ou sur ce qu'ils n'ont pas aimé de votre maison afin de vous réajuster.
- ✓ Enregistrez vos propres coups de cœur à propos de votre maison dans le but de convaincre un acheteur potentiel.
- ✓ Considérez la possibilité de faire une vidéo et de le produire sur YouTube.com, dans le but de promouvoir le bonheur et la qualité de vie d'habiter dans votre maison.

#### 4. Avez-vous bien choisi votre courtier immobilier?

- Vous voulez travailler avec un courtier compétent, expérimenté et honnête. Plusieurs moyens s'offrent à vous pour trouver un courtier, mais la façon la plus facile et la plus efficace est de demander des références à vos amis ou à des membres de votre famille.
- Si vous recherchez un courtier qui vous donne un service hors pair et qui est prêt à investir des sommes considérables pour vendre votre maison, alors adressez-vous au courtier reconnu pour procurer un service sans égal à ses clients vendeurs et permettez-vous d'interviewer plusieurs courtiers avant de faire votre choix. N'arrêtez surtout pas votre choix sur le courtier qui inscrit votre maison au prix le plus élevé (sans faire d'analyse de marché) ou celui qui vous demande le plus bas pourcentage de commission (souvent au détriment du service).
- Ne discutez pas du prix demandé pour votre maison avant d'obtenir une ACM (Analyse des Comparables de Marché) ni du pourcentage de commission sans connaître le plan de marketing de chacun des courtiers que vous rencontrez. Peut-être vous sera-t-il possible de bien choisir votre courtier après la deuxième rencontre, suite au plan envisagé pour satisfaire vos attentes.
- Les propriétaires qui font appel au même courtier immobilier que par le passé le font pour les raisons suivantes : **une excellente communication, des comptes rendus nombreux, une stratégie de négociation bien expliquée et un excellent plan de mise en marché.**
- Choisissez bien votre courtier. Travailler avec un **courtier immobilier professionnel à temps plein est UNE NÉCESSITÉ.** Il est préférable de travailler avec un **courtier à temps plein** que de travailler avec un **courtier à escompte.** Ce dernier demande un pourcentage moindre, mais offre beaucoup moins de services que le **courtier immobilier à temps plein.**

#### 5. Peut-être vous n'avez pas inscrit votre maison à un prix pour la vendre!

Plusieurs vendeurs disent : “Je veux bien vendre ma maison, mais je ne veux pas la donner!”. Cependant, pour vendre votre maison, le prix demandé doit être réaliste. N’essayez pas de tester le marché ou de demander un prix supérieur à sa valeur réelle déterminée par une analyse de marché (ACM). Une analyse sérieuse de marché se fait avec des maisons comparables qui ont été vendues dernièrement et aussi avec celles qui sont en vigueur sur le marché. C’est avec ces dernières que votre maison sera en compétition pour la vente. Les maisons vendues ne sont plus en vigueur sur le marché, elles vous servent seulement à déterminer une gamme de prix que des acheteurs ont déboursé dernièrement, pour des maisons comme la vôtre dans votre voisinage. Si vous demandez un prix trop élevé par rapport à une ACM sur les vendues et celles en vigueur, votre maison restera inscrite sur le marché et les JSM (jours sur le marché) s’accumuleront. Généralement, les maisons qui sont sur le marché depuis longtemps ne se vendent pas au prix demandé et se vendent souvent même à un prix inférieur au prix du marché. La raison est que les acheteurs soupçonnent que cette maison, demeurée si longtemps sur le marché, soit porteuse d’un vice et qu’elle ne vaille pas la valeur du marché.

## **Pour éviter de demander un prix trop élevé pour votre maison, revoyez les points suivants :**

- La surface habitable de votre maison est-elle semblable à + ou - 10 % de la surface habitable de vos comparables?
- Les maisons comparables sont-elles à + ou - un mille de distance de votre maison?
- Est-ce que vos comparables sont du même type de maison que la vôtre? Par exemple, une maison de plain-pied, détachée, isolée, ne doit pas être comparée à une maison unifamiliale à étages, jumelée ou en rangée.
- Votre maison est-elle bien divisée? Ses pièces sont-elles de dimensions acceptables?
- Votre maison est-elle située face ou dos à une école?
- Votre maison est-elle située face ou dos à un centre commercial?
- Votre maison est-elle située à proximité d’une voie ferrée?
- Votre maison est-elle située face ou dos à des multi logements en hauteur?


- Votre maison est-elle située sur une rue très achalandée avec beaucoup de circulation automobile ou est-elle située dans un croissant ou une rue sans issue?
- Toutes ces considérations peuvent influencer le prix que vous demandez, si vos comparables ne présentent pas les mêmes caractéristiques physiques ou les mêmes particularités géographiques.
- À titre d'exemple, vous avez rénové votre maison au goût du jour et ces rénovations se chiffrent à 50,000 \$. Les maisons comparables retenues n'ont jamais été rénovées et se sont vendues approximativement à 300,000 \$. De plus, elles sont situées dans le croissant, derrière votre maison, alors que votre maison est située sur l'artère la plus achalandée du quartier.
- Un ajustement positif de +50,000 \$ pour votre maison en raison de rénovations, peut être annulé par un ajustement négatif de -50,000 \$ vu sa situation sur une rue très passante par rapport à vos comparables. Malheureusement, votre maison ne vaut pas 350,000 \$ comme vous seriez tenté de le croire. Vous avez omis de considérer une caractéristique importante en évaluation, soit la situation géographique de la propriété (une vue magnifique ou un emplacement sur le bord d'un plan d'eau navigable, etc.).
- Peu importe le marché, le prix que vous demandez doit se situer entre le minimum du prix demandé de votre compétiteur et le maximum du prix de vente obtenue de vos comparables.
- Dans un marché d'acheteurs, vous avez avantage à situer votre prix autour du plus bas prix de votre gamme de prix. Par ailleurs, dans un marché de vendeurs, votre prix doit voisiner le prix le plus haut de votre gamme de prix (déterminé par vos plus bas compétiteurs, soit les moins dispendieux, et vos comparables, soit les plus dispendieux).

**La pire erreur qu'un vendeur peu faire est de surévaluer le prix de sa maison**

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://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](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. 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