

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#101

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 FAUT-IL QUE JE VOUS PARLE

Le contexte

Le 18 décembre 2013, lors de la compilation des données sur les maisons à étages et des maisons à paliers multiples sur la Rive-Nord que vous pouvez consulter sur le site <http://info-immobilier-rive-nord.com> dans la section du p'tit matin, vous cliquer sur le logo du p'tit matin et vous allez trouver le texte sous le numéro **PM37-EM13**. Je disais donc que dans cette compilation des données j'ai donné un exemple d'une maison à étages à vendre pour 319,000 \$, pour démontrer comment il était risqué d'acheter une propriété dans un marché d'acheteurs. Je vous résume les principaux points (5) de cet exemple dans le paragraphe suivant :

Acheter une propriété dans un marché d'acheteurs est risqué

- Dans un marché d'acheteurs, l'acheteur doit calculer la valeur marchande de la propriété et il doit aussi vérifier que le prix demandé témoigne d'un marché normal
- Afin de s'assurer que ce prix demandé est le bon prix, il faut maintenant appliquer la formule de l'offre et de la demande (l'O&D).
- Qui gagne? Qui perd? Ça devrait être gagnant-gagnant
- Comment l'acheteur peut se faire avoir en achetant dans un marché d'acheteurs
- J'espère que vous avez bien compris qu'il ne faut pas acheter une propriété qui est dans un marché d'acheteurs si le prix demandé ne témoigne pas d'un marché normal afin de faire une transaction équitable.

POURQUOI IL FAUT QUE JE VOUS PARLE

Le contexte

Lorsqu'on veut déterminer le prix demandé de la propriété que l'on veut vendre la plupart des vendeurs peuvent trouver la valeur marchande, mais très peu de vendeurs appliquent les règles du marché. Soyons honnêtes, avez-vous déjà entendu parler des règles du marché? Non j'en suis pratiquement sûr. Les vendeurs qui n'appliquent pas les règles du marché ont tendance à demander un prix comme ils le feraient pour un marché en croissance alors qu'ils sont dans un marché en décroissance. On n'utilise pas la même stratégie pour vendre une propriété dans un marché de vendeurs lorsqu'on vend une propriété dans un marché d'acheteurs.

Toutes les maisons à étages et les maisons à paliers multiples des 13 villes de la Rive-Nord sont dans un marché d'acheteurs. Ces villes sont:

1. Charlemagne, 2. L'Assomption, 3. Lavaltrie, 4. Le Gardeur, 5. L'Épiphanie (paroisse), 6. L'Épiphanie (ville), 7. Repentigny, 8. Saint-Sulpice, 9. Saint-Lin, 10. Lachenaie, 11. La Plaine, 12. Mascouche, 13. Terrebonne.

La plupart des prix demandés sont surévalués

Dans l'exemple de la propriété à vendre à 319,000 \$, ce propriétaire a inscrit sa propriété comme si elle était dans un marché de vendeurs. Il a choisi le prix maximum de la gamme de la valeur marchande soit 315,000 \$ puis il a ajouté la commission du courtier à 1% plus les taxes sur cette commission.

C'est facile de prouver que les prix sont surévalués, parce qu'ils ne tiennent pas compte de la nature du marché, puisque près de 75% des propriétés inscrites arborent une diminution de prix après environ un mois. Pourquoi? Parce que les vendeurs n'avaient pas de visites et par conséquent pas d'offre, alors qu'une propriété dont le prix demandé a bien été déterminé se vend en dedans de 45 jours.

Pourquoi payeriez-vous plus que la valeur marchande justifiée

Lorsqu'un vendeur inscrit sa propriété en vente dans un marché de vendeurs, il vend au prix de la valeur marchande. Personne ne veut vendre en dessous de la valeur marchande, mais personne ne veut payer plus que la valeur marchande.

Si on détermine (de la bonne façon) la valeur marchande et qu'on utilise la loi de l'offre et de la demande pour s'assurer que le prix demandé est proche de la valeur marchande, on va trouver un ou plusieurs prix qui témoignent d'un marché normal, un marché où se font la majorité des transactions. Dites-moi pourquoi vous iriez payer plus cher que la valeur marchande justifiée, par l'offre et la demande.

POURQUOI IL FAUT QUE JE VOUS PARLE

Le contexte

Depuis Adam et Ève que les vendeurs procèdent de la même façon, et depuis Adam et Ève que les acheteurs paient trop cher les propriétés qui sont à vendre **dans un marché d'acheteurs.**

Sur une longue période, on peut dire que le marché immobilier est un marché croissant. La petite maison achetée en 1940 pour 19,000 \$ en vaut peut-être 150,000 \$ aujourd'hui à cause de l'inflation. Par contre durant ces 73 dernières années, il y a eu des périodes où le marché était décroissant et on a quand même déterminé les prix demandés de la même manière, comme si le marché était un marché en croissance, un marché de vendeurs.

En ne sachant pas quoi faire, vous ou votre courtier vendez les propriétés semblables à la vôtre

Les vendeurs sont furieux lorsque leur courtier leur demande de baisser leur prix demandé parce qu'ils n'ont pas eu de visites et donc que leur prix demandé doit être trop élevé.

Les courtiers aussi sont furieux lorsque les vendeurs leur demandent d'inscrire la propriété à un prix trop élevé.

Je comprends bien. Puisque dans un cas comme dans l'autre on n'aura pas profité de la période d'effervescence, la meilleure période pour faire connaître sa propriété soit les 6 premières semaines. Oui, on l'a fait connaître mais à un prix trop élevé, ce qui n'a pas intéressé les acheteurs potentiels qui recherchaient une propriété comme la vôtre.

Vous avez dit aux acheteurs, "Regardez les autres propriétés semblables à la mienne parce qu'elles sont meilleures marchées"

Parce que ce que je vous propose est une nouvelle façon de faire

Il faut trouver la valeur marchande avec la bonne méthode

Il faut déterminer une gamme de prix de la valeur marchande

Il faut appliquer les règles du marché selon la nature du marché pour déterminer un prix demandé

Il faut justifier le prix demandé en appliquant la loi du marché, la loi de l'O&D

Parce que sauvez 25,000 \$ ou 30,000 \$ en achetant au bon prix, ça devrait être bien plus intéressant pour vous.

Dans notre fameux exemple de la vente à 319,000 \$, l'acheteur a réussi à acheter la propriété à 280,000 \$. Il a donc épargné, sur le prix demandé, la somme de (319,000 \$ - 280,000 \$) soit 39,000 \$. Beaucoup plus que s'il n'avait pas su comment faire. Et s'il l'avait acheté à 290,000 \$, 7 ans plus tard, il aurait perdu (290,000 \$ - 250,000) soit 40,000 \$. Là il perd (280,000 \$ - 250,000) soit 30,000 \$ ce qui est mieux que de perdre 40,000 \$. **Voilà une autre raison de dire qu'il est risqué d'acheter dans un marché d'acheteurs.**

Mais le vendeur aussi à épargné, s'il n'avait pas baissé son prix, il n'aurait pas vendu et il se serait ramassé avec une propriété ne valant que 250,000 \$ et il aurait dû attendre x années avant de faire du profit avec sa propriété. Son gain actuel est de (280,000 \$ - 250,000 \$) soit 30,000 \$

Le vendeur n'aurait pas vendu car il aurait toujours été à la poursuite d'un bon prix demandé, car la valeur marchande aurait continué de baisser de 300,000 à 250,000 \$. Imaginez tout ce temps et tout cet argent perdu

Au mieux il aurait pu avoir une offre dérisoire (A lowball offer) à 290,000 \$. Je pense qu'il aurait quand même perdu 30,000 \$ par rapport à son prix demandé. Mais qui accepte une offre dérisoire?

Ce que l'acheteur et le vendeur sont en droit d'obtenir de leur courtier

Tous les calculs exécutés par leur courtier immobilier avec les explications :

1. La méthode employée pour calculer la valeur marchande
2. Les comparables
3. Les compétitives
4. La valeur déterminée pas la ville selon le terme triennal et le taux de changement de la valeur médiane du genre de propriété.
5. Comment il a déterminé la nature du marché
6. L'application des règles du marché et pourquoi
7. L'application de la loi de l'O&D

Ce qui n'est plus acceptable pour l'acheteur comme pour le vendeur

Obtenir 3 comparables. Car la marge d'erreur est : un (1) divisé par la racine carré de 3. Ou $1/\sqrt{3}$ Cela donne $1/1,73$ ou 58%. Alors imaginez "Monsieur votre propriété vaut 319,000 \$ plus ou moins 58%. Soit 319,000 \$ + ou - 185,000 \$.
Ayoye.


En allant sur **le site info-immobilier-rive-nord** vous allez trouver une mine d'informations que personne d'autre n'a encore osé vous donner

Le site est facile d'accès. Vous cliquez sur un logo et tous les textes de cette section apparaîtront. Vous n'avez qu'à cliquer sur le titre du texte pour le consulter.

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