

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#31

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?

Au moment de la recherche de la maison de ses rêves

QUELLE EST LA MEILLEURE FAÇON DE CHOISIR UNE TRANCHE DE PRIX?

Il est important de fixer vos critères, spécialement la tranche de prix qui correspond à vos finances, afin d'éviter les pertes de temps et les déceptions, lors de la recherche de la maison de vos rêves...

Choisir une maison selon une tranche de prix

Une lectrice nous demande : "Mon mari et moi projetons acheter notre première maison dans les quartiers que nous avons sélectionnés. Notre courtier nous a fait parvenir des fiches d'inscription par courriel. Devrions-nous demander à notre courtier d'augmenter notre tranche de prix afin de tenir compte du jeu de la négociation?"

Quelle est la meilleure façon de choisir sa tranche de prix?

Choisir la bonne tranche de prix est important si vous voulez trouver la maison qui vous convient. Afin d'éviter les pertes de temps et les déceptions, il est important de fixer vos critères, spécialement la tranche de prix qui correspond à vos finances. Il pourrait vous arriver de trouver la maison de vos rêves et de découvrir par la suite que le vendeur ne veut pas démordre de son prix.

Ajustez votre tranche de prix

Sur une liste de maisons à visiter, les courtiers ne connaissent pas toujours quels critères ont utilisés les acheteurs pour la recherche de maisons qu'ils aimeraient visiter. En n'inscrivant pas leur maison dans la bonne tranche de prix, les vendeurs peuvent perdre des acheteurs qui ne verront jamais leur fiche d'inscription. Par ailleurs, si l'acheteur n'ajuste pas sa tranche de prix, sa recherche risque aussi de lui jouer un mauvais tour.

Voici un exemple

Vous recherchez une maison, qui se situe à l'intérieur de votre tranche de prix, soit de 350,000\$ à 399,000\$. Votre prix de vente maximal étant de 399,000\$, **dans ce cas, ne mettez pas un point à la fin du prix supérieur de 399,000\$**. La raison est qu'en mettant un point après 399,000\$, vous manquerez les maisons évaluées à 399,950\$, aussi bien que celles qui sont inscrites à 405,000\$ qui pourraient vous intéresser.

Les tranches de prix typiquement utilisées par les acheteurs sont :

- 275,000\$ à 299,000\$. Cette tranche de prix n'inclut pas les maisons inscrites au-dessous de 274,999\$ et au-dessus de 299,001\$.
- 250,000\$ à 275,000\$. Cette tranche de prix n'inclut pas les maisons inscrites au-dessous de 249,999\$ et au-dessus de 275,001\$.
- 225,000\$ à 250,000\$. Cette tranche de prix n'inclut pas les maisons inscrites au-dessous de 224,999\$ et au-dessus de 250,001\$.
- 200,000\$ à 225,000\$. Cette tranche de prix n'inclut pas les maisons inscrites au-dessous de 199,999\$ et au-dessus de 225,001\$.

Certains agents sont portés à inscrire une maison, utilisant des chiffres répétitifs, par exemple 222,222\$. Les acheteurs qui cherchent une maison à partir d'un prix minimum de 225,000\$ ne trouveront jamais cette inscription s'ils négligent d'élargir leur tranche de prix.

L'État du marché affecte les prix. Rappelons-nous que l'on peut être dans un marché de vendeurs, dans un marché équilibré ou dans un marché d'acheteurs.

Si vous êtes dans un marché de vendeurs;

Sachez que les vendeurs obtiendront très probablement le prix demandé. Dans certains cas, les vendeurs recevront même des offres multiples, il en résultera alors un prix de vente plus élevé que le prix demandé. Si votre limite maximale est, disons, 300,000\$, vous devriez être probablement très près d'un prix maximal de 300,000\$.

Si vous êtes dans un marché d'acheteurs;

Dans un tel marché, des vendeurs seront heureux de négocier avec vous, vous pouvez donc regarder des maisons inscrites à un prix légèrement plus élevé que prévu. Comparez l'historique des prix d'inscription par rapport au prix de vente, évaluez les ratios. Demandez à votre agent immobilier de vous imprimer l'historique des ventes des six derniers mois ou plus dans le quartier ou la région visée. Comparez le prix d'inscription au prix vendu. Si le prix vendu est inférieur au prix d'inscription, de combien lui est-il inférieur?

Analysez toutes les maisons, **à l'intérieur de votre tranche de prix**, dans ce quartier ou dans la région visée.

Calculez le ratio du prix moyen vendu comparé au prix moyen d'inscription

Par exemple, si le prix moyen des ventes était de 315,000\$, et que le prix moyen d'inscription était de 329,500\$, la différence est de 4.4%. Ainsi, si votre prix maximum était de 300,000\$, vous pourriez considérer une recherche de maisons inscrites à 312,500\$ et soumettre au vendeur une offre inférieure.

Cette formule fonctionne bien quand il y a beaucoup de maisons vendues récemment. Avec peu de ventes, les moyennes ne s'appliquent pas, mais vous pouvez tout de même trouver les pourcentages de réduction de chacune de ces maisons (ratio) afin de pouvoir l'utiliser.

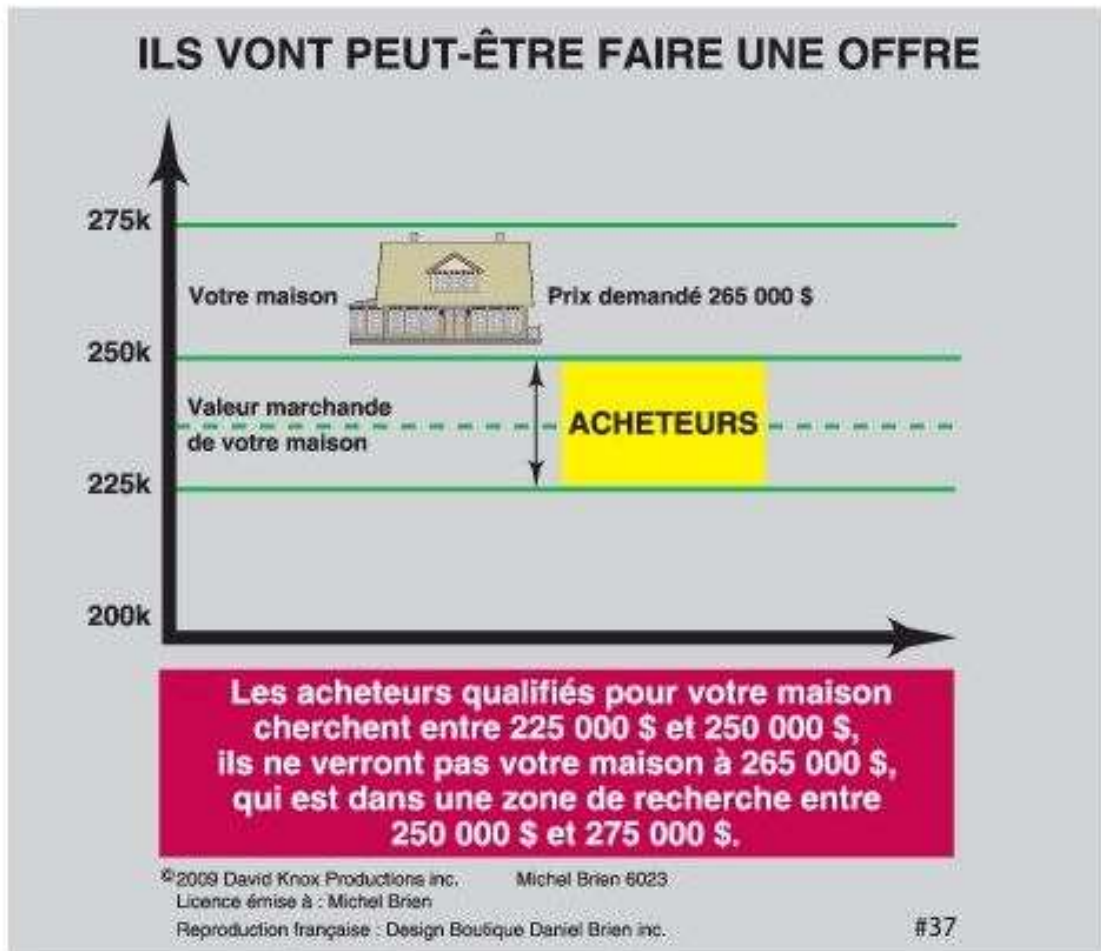
Trouvez la motivation du vendeur

Ne vous attendez pas à ce que l'agent inscripteur vous dévoile les motifs de vente du vendeur. Les courtiers, qui volontairement divulguent ce type d'informations, violent leur mandat en tant que représentants du vendeur. Voici les raisons qui expliquent pourquoi des vendeurs, extrêmement motivés, vendent avec de grandes réductions :

- Déménagement en raison de leur travail

- Instance de divorce
- Peur de se faire saisir la maison
- Sujet à une vente à découvert
- Situation financière précaire
- Mariage
- Obligation de payer une deuxième hypothèque, suite à l'achat d'une maison avant la vente de la maison inscrite

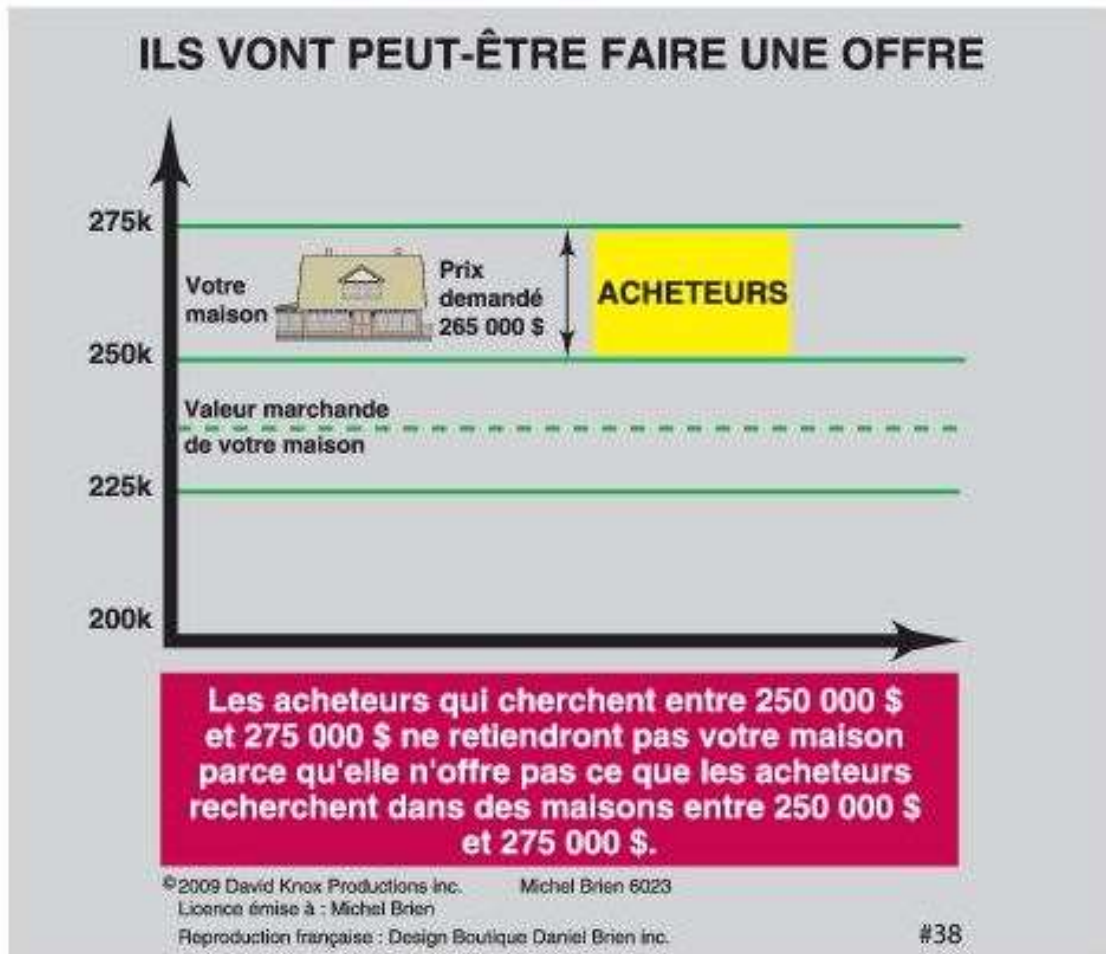
Vérifiez le nombre de jours sur le marché (NJSM) ou (DOM)



Il n'est pas rare pour un courtier immobilier de prendre une inscription à un prix demandé trop élevé (surévaluation). Ce sont habituellement les maisons qui se retrouvent le plus longtemps sur le marché. Regardez les maisons, dont le prix est excessif qui est au moins 90 jours sur le marché.

Il se peut que ces maisons ne présentent aucun problème majeur, mais qu'elles aient été tout simplement surévaluées. En conséquence, elles peuvent être sujettes à une grande réduction de prix. Si vous êtes en mesure de bien évaluer la maison et de

convaincre le vendeur de baisser son prix en raison de sa surévaluation, vous serez aux premières loges pour battre la compétition




Dans le cas d'une surévaluation, il ne sert absolument à rien d'aller compétitionner avec les propriétés qui sont bien évaluées et qui sont dans une tranche de prix supérieur à la tranche de prix où devrait être votre propriété, puisque les acheteurs qui recherchent dans la tranche de prix supérieure à la vôtre vont rapidement se rendre à l'évidence que votre propriété est surévaluée et n'appartient pas à cette tranche de prix.

Par contre durant cette période durant laquelle votre prix demandé est surévalué, vous vous privez d'acheteurs qui auraient pu être intéressants s'ils avaient pu voir votre propriété. Malheureusement vous ne leur avez pas montré. Au lieu de ça, vous avez montré votre propriété à des acheteurs qui n'étaient pas intéressés à une propriété qui n'offrait pas les caractéristiques recherchées.

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