

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#33

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?

## LA VALEUR NETTE DANS VOS POCHEs!

80 % des vendeurs sont préoccupés par le taux de commission. Le taux de commission n'est cependant pas le seul élément sur lequel il faut s'attarder. **La valeur nette dans vos poches est l'élément sur lequel on doit baser notre choix.**

Exemple 1. Disons que vous inscrivez votre propriété à 200 000 \$ et que vous êtes prêt à payer une rétribution de 4 %. Votre courtier vend votre propriété à 94 % du prix demandé, soit 188 000 \$. Après avoir payé la commission de 4 % à votre courtier plus les taxes (5 % + 8.5 % sur 8 000 \$) soit 9 114 \$ il vous reste net dans vos poches :  $(188\,000 \$ - 9\,114 \$) = 178\,886 \$$

**Exemple 2. Disons qu'un deuxième courtier, très bon négociateur, avec un bon plan de mise en marché (le seul facteur que contrôle le courtier, à cet effet il faut voir notre InfoMaison IM#46), et l'InfoMaison IM#38,** contenant plusieurs services que le premier courtier ne possédait pas. Ce deuxième courtier inscrit votre propriété à 200 000 \$, sa rétribution est 6 % et il vend votre maison à 98 % du prix demandé, soit 196 000 \$. Après avoir payé la commission de 6 % plus les taxes à votre 2e courtier (5 % + 8.5 % sur 12 000 \$) soit 13 671 \$ il vous reste dans vos poches :  $(196\,000 \$ - 13\,671 \$) = 182\,329 \$$ .

Le deuxième courtier est actuellement une meilleure valeur parce que même si vous payez une commission supérieure (6 % vs 4 %) vous obtenez 3 443 \$  $(182\,329 \$ - 178\,886 \$)$  net de plus qu'avec le premier courtier.

Cette comparaison entre les deux exemples ci-dessus illustre bien ce qu'est le rapport : prix de vente/prix demandé. Ce rapport est un important facteur que vous devriez tenter de saisir si vous en avez la possibilité. Dès fois ce facteur n'est pas disponible, prenez par exemple lorsque la vente d'une maison est faite par son propriétaire, ou que la vente est faite à partir d'une entente de mise en marché avec un média comme DuProprio.


Qu'elle est la meilleure combinaison, d'une mise en marché et d'un taux de commission, va vous permettre d'obtenir la meilleure valeur nette dans vos poches au moment de la fermeture de la vente de votre maison. Bien qu'il soit tentant de s'attarder au seul coût de la commission, la vraie question est, qui va vous permettre d'obtenir la meilleure valeur nette. Pour connaître la réponse à cette question, vous devriez interviewer trois courtiers immobiliers afin de savoir qui va vous permettre d'obtenir la plus grande visibilité.

Demandez des références. Appelez aux bureaux des courtiers pour voir comment ils répondent lorsqu'ils reçoivent un appel d'un prospect. Envoyez-leur un courriel pour voir avec quelle rapidité ils répondront à vos questions. En ne prenant pas ces précautions avant d'engager un courtier peut avoir de coûteuses conséquences.

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