

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#67

Madame,  
Monsieur,

Les experts du site [info-immobilier-rive-nord.com](http://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 LES VENDEURS FONT-ILS DES CONTRE-OFFRES AU PLEIN PRIX DEMANDÉ?

### La négociation des contre-offres au plein prix demandé

Dans un marché de vendeurs, c'est prévu qu'un vendeur revienne avec une contre-offre au plein prix demandé. Cela se produit par ce que le vendeur sait que si un acheteur ne fait pas une offre acceptable, il y a probablement une douzaine d'autres acheteurs qui accepteront de payer le plein prix.

Il y a aussi des vendeurs qui vont revenir avec une contre-offre au plein prix demandé, même dans un marché d'acheteurs. Même si les maisons avoisinantes se vendent à un prix moindre que le prix demandé, certaines propriétés valent le plein prix **si la détermination du prix a été faite de la bonne façon.**

### **Pourquoi les vendeurs répondent aux offres d'achat par des contre-offres au plein prix demandé**

- **Les vendeurs sont souvent irrationnels**

Plusieurs vendeurs croient fermement que leur propriété vaut beaucoup plus que sa valeur actuelle. Si vous voulez voir la preuve de ce que j'avance, allez sur MLS, et comptez les propriétés qui se sont vendues selon leur prix demandé. Vous trouverez qu'il y a un énorme pourcentage de propriétés qui ont subi une réduction de leur prix demandé après leur inscription.

- **Des fois, les acheteurs acceptent les contre-offres au plein prix demandé**

Les courtiers inscripteurs savent que les acheteurs qui ont ramassé difficilement un montant d'argent qu'ils appliquent comme le comptant lors de l'offre d'achat sont sérieux et veulent acheter la propriété. Les acheteurs ont trouvé une façon bien à eux de laisser leurs émotions de côté lorsqu'ils tombent en amour avec la propriété. L'acheteur offrira d'abord un montant substantiellement moindre que le prix demandé pour être en mesure de se convaincre par la suite qu'au moins il a bien essayé.

- **Plusieurs acheteurs n'aiment pas négocier**

Par exemple un couple voulait faire une offre sur une maison à étages du genre Tudor, situé juste en face du Parc Lafontaine. Leur courtier avait découvert que les propriétaires de cette propriété étaient en phase de divorce, et que la maison avait été sur le marché beaucoup plus longtemps que les autres maisons du même genre. Cette propriété avait été inscrite originalement à 635,000 \$, mais le prix demandé actuel était de 550,000 \$.

Afin de répondre à l'urgence décrétée par leur courtier, les acheteurs formulèrent une offre d'achat à 499,000 \$ avec très peu de conditions accompagnant l'offre d'achat et afin de la rendre encore plus attrayante aux vendeurs, ils spécifiaient qu'ils voulaient faire une transaction rapide. Les vendeurs revinrent avec une contre-offre à 515,000 \$.

Même si leur courtier croyait fermement arriver à conclure la transaction à 499,000 \$, les acheteurs refusèrent de négocier davantage et acceptèrent la contre-proposition des vendeurs à 515,000 \$.

- **Les vendeurs s'attendent à ce que les acheteurs répondent à la contre-offre des vendeurs**

Les vendeurs savent qu'il est risqué de faire une contre-offre au plein prix demandé aux acheteurs. Ils appréhendent la perte des acheteurs si ceux-ci ne veulent pas négocier. Cependant, comme les acheteurs font couramment en offrant beaucoup moins qu'ils ont réellement l'intention de payer, les vendeurs

demandent beaucoup plus qu'ils ont l'intention d'accepter. Eux aussi veulent pouvoir se dire : "Au moins j'ai essayé"

- **Quelques fois, les vendeurs changent d'idée**

En réalité il n'est pas toujours certain que vous pourrez transiger. Pas avant qu'une offre d'achat soit reçu par le vendeur, qui réalise alors, qu'il devra déménager. C'est au moment de la présentation d'une offre d'achat que les remords gagnent les vendeurs. Les vendeurs réalisent qu'ils ne veulent plus vendre, peu importe le prix et spécifiquement au prix offert par les acheteurs. Les vendeurs feront alors une contre-proposition, en espérant que les acheteurs laissent tomber. En faisant de la sorte ils sauvent la face. Ainsi, au lieu de dire aux amis qu'ils ont fait une bonne transaction ils peuvent dire : "De toute façon ils ne voulaient pas accepter notre prix"

- **La propriété n'a pas été suffisamment longtemps sur le marché**

Ce n'est pas irraisonnable pour les vendeurs de rejeter les offres d'achats en faisant une contre-offre au plein prix, si l'inscription est sur le marché pour moins de 21 jours. Ironiquement, la première offre d'achat, s'avère toujours ou presque, la meilleure offre d'achat qu'ils recevront. Les vendeurs se disent que s'ils attendent encore quelques semaines de plus, quelqu'un d'autre leur offriront peut-être une offre d'achat au plein prix.

- **Le prix demandé a été bien déterminé**

Si la propriété a été inscrite au bon prix, elle se vendra rapidement. Les vendeurs n'auront pas à se demander : "Pourquoi ma maison ne se vend pas" par ce qu'ils vont avoir plusieurs visites d'acheteurs potentiels. Lorsque la motivation est élevée, le prix demandé est rigoureusement fixé en accord avec le marché. Si le prix demandé est le prix le plus bas des comparables en ventes sur le marché il y a de forte chance que les acheteurs se battent entre eux pour l'acheter.

- **Le courtier ne donne pas l'avis correspondant aux meilleurs intérêts de l'acheteur**

Quelques fois, le courtier inscripteur agit comme si la propriété lui appartenait. Ces courtiers souffrent du syndrome du Chevalier Blanc. Il conçoit une offre inférieure au prix demandé comme une insulte personnel. Il recommandera alors à ses clients-vendeurs de faire une contre-offre au plein prix demandé. Le courtier peut aussi avoir un acheteur qu'il connaît et qui attend que le vendeur réduise son prix demandé. Ce genre de situation procurerait au courtier inscripteur toute la commission, celle du courtier inscripteur et celle du courtier collaborateur. C'est pour cette raison que le courtier fera tout son possible pour éliminer le premier acheteur potentiel qui n'est pas le sien. Cela n'est pas bien, c'est même illégal, mais des fois ça peut arriver.

### **La réponse des acheteurs aux contre-offres d'achat au plein prix**

Considérez d'abord les raisons énoncées ci-dessus et essayez de figurer quelle circonstance s'applique à votre cas. Mais faites toujours une deuxième contre-offre. Vous n'avez rien à perdre et tout à gagner. Continuez à négocier jusqu'à ce qu'une des

deux parties cède. Même si le vendeur ne répond pas à votre contre-offre, vous pouvez toujours écrire une nouvelle offre d'achat ou soumettre votre contre-offre une autre fois.

Dans l'arrondissement du parc Lafontaine, presque toutes les propriétés se vendent rapidement. Cependant une certaine propriété est devenue expirée (le temps d'inscription étant écoulé) après trois (3) mois sans offre. Le vendeur a trouvé un locateur au même moment où un premier acheteur s'est manifesté et était intéressé à acheter la propriété.


L'acheteur a fait une offre indécente "lowball offer". C'est alors que le vendeur lui a fait une contre-offre au plein prix demandé "full price counter offer". L'acheteur ne pouvait pas se permettre de payer le plein prix demandé et a conclu que le vendeur ne voulait pas vendre. Toutes fois, le courtier de l'acheteur a soupçonné que le vendeur était prêt à négocier. Ultiment, l'acheteur est revenu avec une contre-offre à quelques milliers de dollars en-dessous du plein prix demandé. Le vendeur a accepté cette contre-offre, en dessous du prix demandé juste à quelques instants de conclure avec les locateurs.

Lors de la négociation, si le vendeur ne veut absolument rien savoir et tient à avoir le plein prix demandé, demandez d'autres concessions comme un crédit sur les frais de clôture de la transaction ou le partage d'une partie des frais hypothécaires "mortgage buydowns".

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