

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#69

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?

DISTINCTION ENTRE LA VALEUR D'UNE MAISON ET LE FAIT QU'ELLE SOIT PLUS OU MOINS VENDABLE

Lorsque qu'ils déterminent le prix qu'ils demandent pour leur propriété, les vendeurs ont beaucoup de difficulté à faire la distinction entre la valeur de celle-ci et le fait que leur propriété puisse être plus ou moins vendable. La valeur de la propriété fait référence aux caractéristiques qui font qu'elle vaut plus ou moins que les autres propriétés. La notion d'être plus ou moins vendable que les autres propriétés fait référence aux facteurs liés à la propriété qui la fait valoir plus ou moins que la concurrence.

L'EMPLACEMENT

L'emplacement, l'emplacement et l'emplacement est le critère le plus susceptible de créer de la valeur. Si une propriété est située dans un emplacement plus convoité qu'une maison comparable situé dans un emplacement moins désirable. La propriété la mieux située aura une plus grande valeur et par conséquent le propriétaire obtiendra davantage d'argent au moment de la vente, que le propriétaire dont la maison est moins bien située. Voici quelques exemples ; plusieurs personnes recherchent les emplacements en bordure d'un lac, près d'un parc ou vers de plus hauts sommets pour bénéficier d'une meilleure vue. Par contre peu de gens apprécient d'être placé près d'une autoroute, à proximité d'une exploitation commerciale ou le long d'une voie ferrée.

CHAMBRE, SALLE DE BAIN, GARAGE SURFACE HABITABLE SOUS-SOL FINI ETC

Le nombre de chambres et de salles de bains, une plus grande surface habitable, un sous-sol (qu'il soit fini ou non) et la grandeur du garage, sont des exemples de caractéristiques qui ajouteront de la valeur à une propriété par rapport à une autre propriété qui n'a pas ces caractéristiques.

Beaucoup de vendeurs croient à tort que les caractéristiques d'une maison peuvent ajouter de la valeur à la propriété. Un nouveau toit est un bon exemple. Le vendeur estime que parce qu'il vient de dépenser 8,500 \$ pour la réfection du toit de sa maison que la valeur de celle-ci a augmenté d'autant, ce qui n'est pas le cas. Il va rendre la maison **plus facilement vendable**, mais il a ajouté très peu de valeur. Pourquoi est-ce ainsi? Parce que les acheteurs s'attendent à avoir un toit en bon état. Si le toit est en mauvais état, l'acheteur éventuel de la maison, anticipe alors une dépense dans un proche avenir, et demandera une réparation ou une diminution du prix demandé. Cependant l'acheteur éventuel ne verra pas la réfection du toit comme une valeur ajoutée.

RÉNOVATIONS

Cela s'applique également aux rénovations qu'il s'agisse d'une cuisine, d'une salle de bains, de la nouvelle moquette, de la nouvelle fournaise ou d'un nouveau chauffe-eau. Les acheteurs s'attendent à ce que ces éléments soient fonctionnels. Ils n'ajoutent pas beaucoup de valeur à la propriété mais là rendre **plus facilement vendable**.

Dernièrement certains évaluateurs me disaient qu'ils n'accorderaient pas plus de 40% du coût de remplacement que ce soit pour une nouvelle clôture ou la finition d'un sous-sol.

LES ATTENTES

"Ma maison a toutes ces améliorations! Nous avons six portes à panneaux, des tapis en peluche et des appareils électroménagers derniers cris." Désolé, même si vous devez

payer plus cher pour ces caractéristiques lorsque vous achetez une maison neuve, il est peu probable que vous récupériez le coût supplémentaire lorsque vous vendrez. Vous pourriez obtenir un peu plus que vos voisins qui n'ont pas ces caractéristiques, mais surtout, il ne faut pas rendre la maison plus facilement vendable.

Une mise en garde: si vous êtes dans une zone où tous vos concurrents ont ces avantages, vous devriez, aussi les avoir. C'est ce à quoi s'attendent les acheteurs dans cette région. D'autres parts, si vous disposez de six portes à panneaux, mais que la plupart des maisons de votre région n'en ont pas, les acheteurs ne paieront pas plus pour les vôtres, car ce n'est pas une attente pour eux.

Alors lorsqu'il s'agit de déterminer votre prix demandé, faites une liste de toutes les caractéristiques et les avantages que votre maison a à offrir. Ensuite, consultez votre courtier pour déterminer si ces caractéristiques/avantages ajoutent de la valeur ou de rendent la maison **plus facilement vendable**. Il vous évitera d'avoir à faire une série de réductions de prix plus tard.

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