

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#73

Madame,
Monsieur,

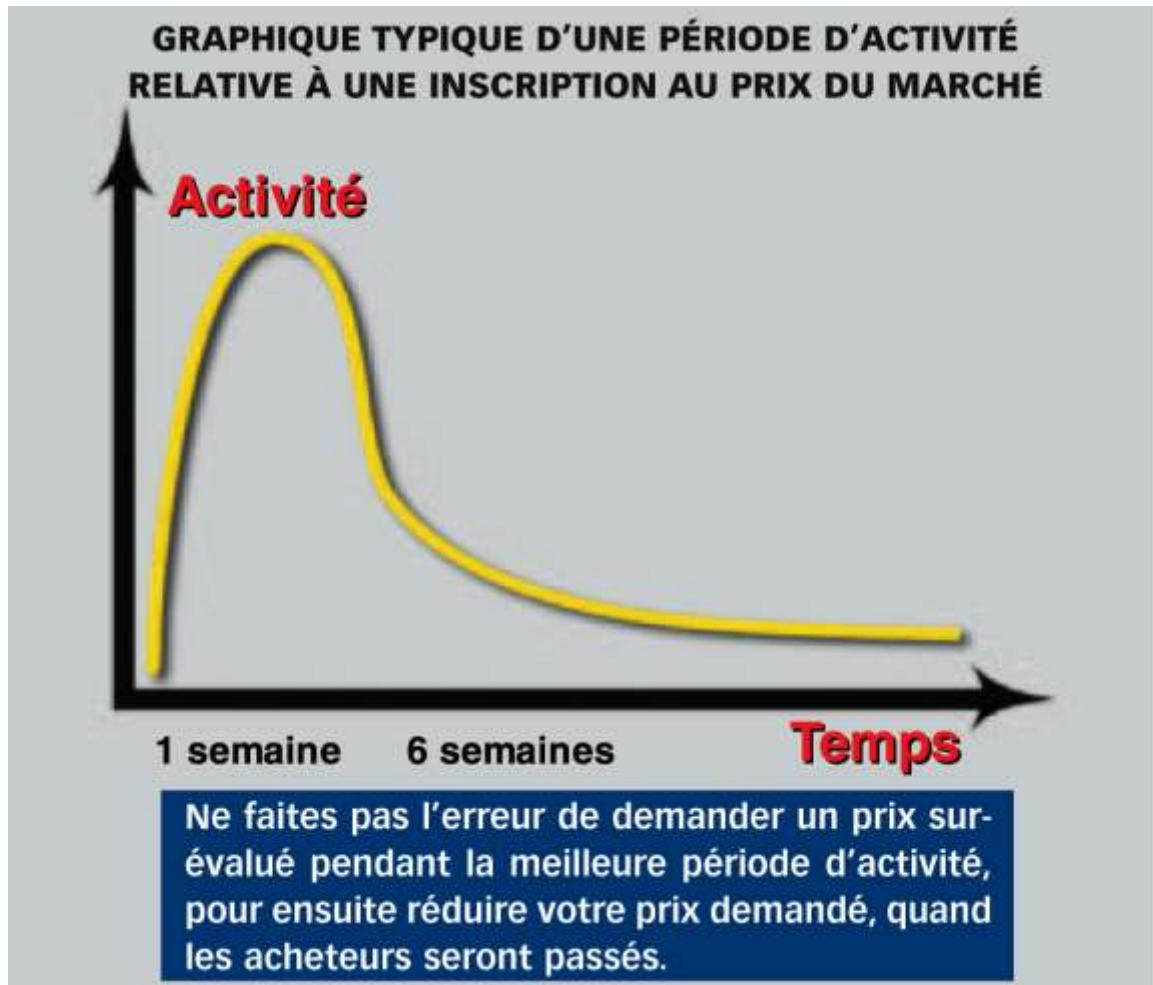
Les experts du site **info-immobilier-rive-nord.com** sont heureux de vous transmettre ce dossier **InfoMaison**. Puisse-t-il répondre à vos attentes et correspondre à vos besoins?

À PROPOS DES RÉDUCTIONS DE PRIX

Comment se développe la période d'activité d'une nouvelle inscription

Souvent les vendeurs disent: "On va tester le marché", c'est une bien mauvaise tactique puisque les visites sont plus nombreuses dans la période qu'on appelle "La lune de miel". Ce sont les 21 premiers jours où l'inscription est active. Après ces 3 premières semaines les visites commencent à diminuer de façon drastique.

Si la maison ne se vend pas durant la période dite de "la lune de miel", il se peut qu'elle demeure sur le marché pendant plusieurs mois.



La meilleur période d'activité se situe dans les 6 premières semaines où l'activité augmente durant les 3 premières semaines, puis à la fin des trois premières semaines l'activité commence à diminuer

Une deuxième façon d'aborder la situation :

10 jours, 10 visites ou 100 pages vues

Cela a été démontré maintes et maintes fois. C'est ainsi que les courtiers perspicaces sont venus à la conclusion que l'approche suivante devait être envisagé sérieusement lors de toutes inscriptions : "10 jours, 10 visites ou 100 pages vues". Lorsqu'une inscription demeure 10 jours sur le marché ou que vous avez eu 10 visites sans obtenir d'offre d'achat, ou que le consommateur a été en

mesure de voir près de 100 pages sur internet et que vous avez eu une poignée de visiteurs vous devez réduire votre prix.

Une dizaine de jours est suffisant pour obtenir une offre, si le prix demandé a été bien déterminé et que le marché est fort (le marché doit être un marché de vendeurs). Si le marché est un marché en transition ou un marché d'acheteur, alors, vous devez vous rabattre sur l'approche des 10 visites ou les 100 pages vues sur internet.

Pour utiliser l'approche des 100 pages vues sur internet vous devez suivre l'activité de vos inscriptions. Il y a plusieurs façons de faire ce suivi. Il y a des sites, comme comScore, ainsi que par plusieurs sites d'agences immobilières qui sont affiliées à une multitude de portails immobiliers

Le système comScore permet de suivre les sites où l'inscription est annoncé et vous dire combien de visiteurs ont vus cette inscription. Plusieurs agences majeures ainsi que plusieurs réseau MLS relèvent ces données, mais il est rares que les courtiers les voient et forcément ne peuvent donc pas s'en servir, à cause du prix élevé et de l'interdiction de partage que les compagnies qui recherchent ces données imposent aux agences ou les réseaux MLS qui les achètent. Ces données servent plutôt les multinationales.

À ce jour 73 pages vues sur Micasa seulement. Pour les autres endroits où la maison est annoncée on n'a pas les données nous indiquant le nombre de pages vues.

Lorsque le prix est erroné il est de coutume pour les vendeurs de dire "Vous ne faites pas la job – On n'a pas eu une seule visite!" Si vous avez les données, montrez-les leurs. Avec une syndication (un ensemble de portails immobiliers pour lesquels vous additionnez les pages vues) Il est relativement facile d'avoir plus de 100 pages vues. Sur 7 jours votre propriété a été vue 242 fois, et on n'a pas eu une seule visite.

Dans un cas semblable le fait de ne pas avoir eu de visiteurs ne peut être attribué à la mise en marché, et on se doit de regarder du côté du prix demandé ou de l'état de la maison.

Une troisième façon de savoir si on doit réduire le prix demandé :

Une autre approche, basée surtout sur les données cumulées depuis plusieurs années, nous renseigne sur la façon d'ajuster le prix demandé d'une maison en vente selon le trafic généré. Le tableau ci-dessous nous renseigne sur les différentes situations

**% de surévaluation possible
au-dessus de la valeur
marchande**

Réactions des acheteurs

+2 à 3 %

Les acheteurs achètent

+4 à 6%

**Les acheteurs se montrent
mais on n'a pas d'offre**

+6 à 12 %

**Très peu d'acheteurs se montrent
et on n'a pas d'offre**

+de 12 %

Pas d'acheteur et pas d'offre

Une quatrième façon de savoir si on doit réduire le prix demandé :

Une 4e façon d'aborder le problème c'est d'analyser ses chances de vendre en utilisant l'arme secrète des courtiers immobiliers qui s'appelle : **le nombre de mois d'inventaire**.

Un de mes clients a reçu l'offre suivante sur son condo à ville de Laval. Mon client vendeur demandait 225,000 \$, alors que je lui avais suggéré 209,000 avec + ou – 3%. Ma conviction était que le condo valait entre 202,730 \$ et 215,270 \$ avec une valeur marchande moyenne de 209,000 \$.

C'était une inscription qu'un autre courtier avait suggéré de vendre aux alentours de 235,000\$ un an auparavant, mais le vendeur avait choisi de l'inscrire à 254,000 \$. Dans l'année, le vendeur a dû réduire son prix à 244,000\$ une première fois, puis à 239,000 une deuxième fois. Malgré ces réduction les visites ont été parsemé (3 visites dans l'année et aucune offre).

Le courtier a cessé de représenté ce client et c'est à ce moment que je suis entré en scène. Après lui avoir expliqué que l'immobilier était une affaire locale, après lui avoir démontré que le condo avait augmenté de 115% entre 2000 et 2010, après lui avoir indiqué qu'il se construisait beaucoup de condos à Laval, et que pour toute ces raisons le condos qu'il avait hérité de ses parents qui l'avait acheté en 2007 pour la somme de 218,000 \$ avait perdu un peu de sa valeur d'autant plus qu'aucune amélioration n'avait été effectué sur ce condo construit en 1983, soit il y a plus de 25 ans. Il décidait tout de même de l'inscrire à 225,000 \$

Les calculs du nombre de mois d'inventaire indiquaient que le marché était un marché d'acheteurs et qu'il devait s'attendre à obtenir une offre plus près de 202,000\$ que de 215,000 \$ selon les règles du marché. D'ailleurs la tendance du nombre de mois d'inventaire indiquait qu'il y aurait encore des baisses de prix.


On a eu une première offre, à 205,000 \$, qu'il a refusée. A peine 2 mois plus tard la valeur marchande moyenne était passée de 209,000 à 195,000 \$ avec + ou- 3%, on était alors dans une tranche de prix possible de 189,150 à 200,850. Finalement on a eu une offre, à 185,000, qu'il a acceptée.

J'ai personnellement fais beaucoup de travail sur ce qu'est le nombre de mois d'inventaire et comment il peut nous aider les vendeurs et les courtiers à déterminer le prix demandé. Vous pouvez retrouver toute la documentation sur le nombre de mois d'inventaire sur le site : www.info-immobilier-rive-nord.com dans la section La Clé

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