

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#94

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?

## LE TEMPS VENU DE VENDRE LEUR PROPRIÉTÉ, POURQUOI TANT DE VENDEURS DEMANDENT-IL BEAUCOUP PLUS QUE LA JUSTE VALEUR MARCHANDE?

Voyons qu'elles peuvent-être les raisons qui motivent les vendeurs à demander 5%, 10%, voire même 20% de plus que la juste valeur marchande de leur propriété? Clarus Market Métrics identifie trois raisons pourquoi les vendeurs demandent un prix surévalué lorsqu'ils inscrivent leur propriété sur le marché.

1. **Parce qu'ils manquent d'information** – Ils ne connaissent pas suffisamment la nature du marché, ni les règles qui régissent les données des comparables du marché, ni les maisons avec lesquelles leur maison sera en compétition; en ce sens leurs connaissances du marché immobilier est plutôt de nature anecdotique. Ils ont entendu dire...

**Un exemple du manque d'information.** Sans le dire ils pensent pouvoir payer la rétribution (commission du courtier) en augmentant d'autant le prix demandé. Hors les prix de vente des comparables contiennent déjà la rétribution, car la personne qui a vendu sa maison dernièrement disons 300,000 \$ devra soustraire 15,000 \$ de rétribution (à 5%) plus les taxes sur cette rétribution (2,088.75 \$) pour un total de 17,088.75 \$. Le vendeur touchera donc (300,000 \$ - 17,088.75 \$) 282,911.25 \$. Pourtant cette maison vendue affichera un prix de vente de 300,000 \$. L'acheteur, lui le sait qu'il y a une rétribution (commission) à payer.

Il le sait tellement que s'il décide de faire une offre sur une propriété dont le vendeur tente de vendre par lui-même, l'acheteur tentera de lui soutirer ce (5%) afin de pouvoir dire qu'il a fait un bon deal.

2. **Le syndrome des vendeurs** – ils souffrent d'un état de détresse qui occasionne une certaine irrationalité les portants à croire que leur propriété jouie d'une sorte d'état "spéciale" lorsqu'on la compare aux autres propriétés dernièrement vendues sur le marché. Il semble que leur propriété soit immunisée contre toutes les forces et/ou les conditions négatives du marché.
3. **Le scepticisme et la méfiance qu'ils entretiennent auprès des courtiers immobiliers.** Le point de vue exprimé ci-dessous par les vendeurs est rarement exprimé, mais il est très répandu...

**Un vendeur :** "Je sais que vous (les courtiers immobiliers) connaissez la valeur marchande de ma propriété bien mieux que moi. Par contre, je ne suis pas sans savoir que vous êtes d'abord et avant tout un professionnel de la vente de sorte que vous avez une tendance à me suggérer le prix minimum de la gamme de prix de la valeur marchande en vue de faire une vente rapide. Une vente rapide vous garantit une rétribution (commission) et vous permet de passer à une nouvelle transaction plus rapidement, car après tout le temps c'est de l'argent, un point c'est tout. Toutefois, selon ma perspective de la situation, j'aurai le même montant à payer à la banque (ce qui reste de mon prêt hypothécaire ne diminuera pas même si la vente se réalise plus rapidement) de sorte que la différence entre le prix le plus bas et un prix plus haut, c'est moi qui le perd! À cet égard il est important de lire notre document : l'InfoMaison IM#91 **LES TROIS PLUS IMPORTANTS ASPECTS SUR LESQUELS ON DOIT ÊTRE VIGILANT LORSQU'ON ACHÈTE UNE MAISON.** Alors

lorsque vous me suggérer un prix qui sera sans doute le plus bas prix de la gamme de prix de la valeur marchande, je vais simplement vous demander de l'augmenter. Je crois que ma propriété sera quand même bien positionnée pour que je la vende; mais à un prix qui sera plus avantageux pour moi! Et si je ne peux la vendre pour quelques raisons que ce soient, je pourrai toujours diminuer le prix tout en ayant la certitude que je n'aurai pas laissé d'argent sur la table!"

La plupart des vendeurs sont affligés d'une certaine combinaison de ces trois conditions de sorte que de leur expliquer ce qu'est la juste valeur marchande et comment cette valeur marchande influence les transactions semble être une tâche quasiment insurmontable.

Certaines citations, maintes fois répétées par les vendeurs indiquent que ces situations sont en jeu. Le courtier immobilier devra utiliser tout son savoir afin de déterminer à quel niveau le vendeur peut-être influencer.

**" Je veux commencer plus haut, de toute façon je peux toujours réduire le prix si ça ne fonctionne pas, dans le cas inverse je ne pourrais pas augmenter mon prix ..."** ou

**" Je veux commencer plus haut de sorte que je disposerai de plus de jeux pour négocier, je ne tiens pas à laisser de l'argent sur la table..."** ou

**" Je veux commencer haut et si quelqu'un aime vraiment la propriété il va faire une offre et je pourrai négocier avec lui..."** ou

**" Ça prend juste un acheteur..."** ou

**" Ma propriété est mieux que tout ce que vous m'avez montré à date..."** ou

**" Je connais ça l'immobilier, et tout le monde qui m'ont dit que même s'ils demandaient plus que la valeur marchande, ils ont quand même vendus et obtenu le prix qu'ils voulaient..."** ou

**" Je veux bien vous donner ma maison à vendre, mais à la condition qu'on l'inscrive à mon prix, il y a beaucoup d'autres courtiers qui seraient heureux de le faire..."** ou

**" Commençons par mon prix et si on ne la vend pas après un certain temps, on essaiera votre prix..."** ou

**" Je ne suis pas pressé, j'ai tout mon temps... ..et je n'ai pas réellement besoin de vendre"** ou

**" Moi je veux 10,000 \$ de plus dans mes poches..."** ou

Et la liste continue...

Dans la forme présentée ci-dessus ou d'une autre manière, les courtiers immobiliers ont entendu ces citations des centaines de fois, mais l'histoire a démontré que le fait de surévaluer une propriété (demandé un prix plus élevé que ce que permet les conditions du marché) est une mauvaise stratégie à employer pour maximiser le prix de vente de sa propriété.


Lorsque les courtiers immobiliers discutent du prix du marché avec leurs clients, ils essaient de les informer du juste "prix" du marché comme mesure de référence. Puisqu'avec le temps, ils ont développé une façon d'établir un prix demandé, ils peuvent certaines fois, seulement en voyant la propriété, savoir où se situera le prix demandé dans le marché, quelle que soit la propriété.

Le développement technologique aidant, les professionnels de la vente immobilière possèdent maintenant les outils nécessaires pour convaincre **visuellement et hors de tout doute**, que ce qu'ils avançaient jadis était conforme aux conditions du marché, de sorte qu'il est difficile pour les vendeurs de mettre en doute les démonstrations des courtiers, de façon rationnelle et/ou sur une base factuelle, à savoir comment se comporte le marché immobilier. Ce nouvel outil doit être capable, par lui-même, de traiter de grandes quantités de données et de les colligées de façons significatives afin que le courtier puisse s'en servir de façon compréhensible avec les vendeurs, et mêmes les plus profanes d'entre eux. Avec l'outil développé par les gens de Clarus Market Metrics, les courtiers immobiliers seront dorénavant en mesure de communiquer les informations du marché de façon significative, facilement et visuellement compréhensible de sorte qu'ils seront dorénavant perçus, pour ce qu'ils sont, c'est-à-dire des consultants. Cela leur permettra d'orienter les discussions, relatives au prix demandé, selon les critères du marché et des réactions probables des consommateurs plutôt que de déterminer un prix, ...le plus haut possible et d'espérer pour le mieux.

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