

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#98B

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?

LES CARACTÉRISTIQUES DE RECHERCHE :

ESSENTIELLES ET/OU CONTRIBUTIVES?

Lorsqu'on recherche **les maisons comparables** et **les maisons compétitives**, quelles caractéristiques devons-nous choisir et combien faut-il en choisir ?

Avant de répondre à cette question nous allons au moins identifier ce que sont **les caractéristiques essentielles** et **les caractéristiques contributives**

Lorsqu'un consommateur recherche une propriété, il commence par identifier ses besoins qu'il estime être essentiel, sinon il n'achètera pas la propriété et ne fera aucun compromis. Moi j'en ai identifié sept (7) qui sont absolument essentiels de mon point de vue.

1. La ville où il aimerait demeurer.
2. Son quartier préféré dans cette ville, s'il y a des quartiers.
3. La tranche de prix qu'il peut se permettre.
4. Le type de maison, la catégorie et le style.
5. Le nombre de chambres à coucher, CC
6. Le nombre de salle de bain, SB
7. Avec garage simple ou double, GS ou GD

Au-delà de ces besoins absolument essentiels il y a plusieurs questions à se poser sur la quantité et la qualité de ces besoins. Notre [InfoMaison IM#60](#) peut vous aider à ce sujet.

Il existe d'autres besoins essentiels mais il ne faut pas en mettre trop parce que plus il y a de caractéristiques à satisfaire, moins on trouvera d'éléments (caractéristiques essentielles ou contributives dans la base de recherche MLS/Centris).

Un consommateur peut bien exiger un bungalow (maison plain-pied) avec un foyer ou une piscine, mais si les maisons recherchées avec ces caractéristiques contributives n'ont que 2CC et que ce consommateur a absolument besoin de 3CC, vous aurez cherché pour rien en vous basant sur une caractéristique sur laquelle le consommateur pourrait faire un compromis alors qu'il ne peut pas faire de compromis sur le nombre de CC.

- Le premier objectif visé dans le nombre de caractéristiques essentielles est de choisir les caractéristiques sur lesquelles le consommateur ne peut faire de compromis.
- Le deuxième objectif est d'obtenir le plus grand nombre d'éléments recherchés, puisqu'on utilise la méthode de calculs à caractère essentiellement statistique pour trouver la valeur marchande (ces-cvm). Notre [InfoMaison IM#86](#) peut vous aider sur ce sujet.

Il existe plusieurs caractéristiques contributives que les acheteurs recherchent, je vous en fais une liste non exhaustive

Le système de sécurité, le cabanon, la manette d'ouvre porte du garage, le système d'air climatisé, la balayeuse centrale, les dessus de comptoirs en granit, l'échangeur d'air, le spa, le foyer, la piscine, la cave à vin, le système de

télécommunication, la vue, l'accès à l'eau, près des écoles, des centre d'achats, pas de voisin arrière, le système énergétique, le sous-sol fini ou non, les espaces de rangements, la face de la maison orientée vers le soleil, le BBQ, le poêle à combustion lente, la chambre froide, etc., etc.

Lorsqu'on recherche la valeur marchande, dépendamment de la méthode utilisée, peut-être devrons-nous faire une Analyse de Comparables du Marché (ACM). A cet effet on utilise une métaphore en comparant la valeur d'une propriété à une pyramide de base carré et on estime que la valeur d'une propriété est analogue au tronc de la pyramide lorsqu'on la coupe à la moitié de sa hauteur. Ce tronc de pyramide représente l'emplacement de la propriété et vaudrait 85% de la valeur totale de la propriété. Si je coupe ensuite la pyramide restante et que je la coupe à la moitié de sa hauteur j'obtiens un tronc que j'associe à la surface habitable de la propriété et ce 2^e tronc de pyramide vaudrait 10% à 13% de la valeur totale de la propriété. Finalement la pyramide restante correspondrait aux caractéristiques contributives et vaudraient 2% à 5%. Notre document [InfoMaison IM#86](#) vous renseignerait adéquatement sur cette utilisation de la pyramide associée à la valeur d'une propriété.

Cette association est très utile pour comprendre ce qui est vraiment important dans la détermination de la valeur marchande d'une propriété. Le fait d'attribuer une si petite valeur aux caractéristiques contributives relève du fait qu'on s'en sert comme éléments d'ajustement d'une ACM. La plus part du temps les caractéristiques contributives des comparables et des compétitives s'annulent qu'elles soient les mêmes ou qu'elles soient différentes de la maison à évaluer.


Une maison comparable peut avoir un foyer alors que la maison à vendre n'en a pas mais celle-ci possède un élément, disons une piscine dont le prix est équivalent. L'ajustement est zéro.

Voilà une raison pour laquelle on n'utilise très rarement les caractéristiques contributives d'autant plus que si le consommateur veut absolument un foyer ou une piscine il pourra toujours les ajouter par la suite. Ce qui est important ce sont les caractéristiques essentielles qui coutent beaucoup plus cher à rajouter et quelques fois elles ne sont plus permises par la ville.

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