

L'InfoSavoir

info-immobilier-rive-nord.com

Le site d'information par excellence du marché résidentiel de la Rive-Nord



MAJ – OCTOBRE 2017

LIS#020

LES 5 FACTEURS CLÉS

Comment détermine-t-on qu'elles sont les maisons qui seront les plus susceptibles d'être vendues dans les 30 prochains jours?

Voilà la question que j'ai posée à la fin de l'article **LIS#015** DANS LE DOSSIER COMPLET DES MAISONS À ÉTAGES À VENDRE À PLUS DE 500,000 \$.

Dans cet article j'avais fait mention de vous démontré comment on classe les maisons susceptibles d'être vendues les premières. On sait que la DEMANDE (ve) nous indique combien il y a de maisons qui se vendent EN MOYENNE chaque mois. Ci-dessous, dans le tableau du MAGISTRAL des maisons à étages (ME) au début de la page 2, à vendre à plus de 500,000 \$ à Blainville, en date du 30 septembre 2017, on compte 9 tranches de prix allant de 500,000 \$ à 1,100,00 \$ et plus, et chacune de ces tranches de prix a une portée de 75,000 \$.

Lorsqu'on observe LA DEMANDE de chacune des tranches de prix, on déduit que cette demande est très faible. La demande (ve) varie de la façon suivante : **3,67; 3,25, 1,67; 0,50, 0,67; 0,33; 0,25; 0,33; et 0,42** maison(s) vendue(s) par mois.

J'avais choisi la tranche de prix allant de 950,000 \$ à 1,025,000 \$, et dans cette tranche de prix il y avait 4 maisons à vendre et 3 maisons avaient été vendues entre le 1 octobre 2016 et le 30 septembre 2017 (12 mois), ce qui fait une moyenne de 0,25 (3/12) maison vendue par mois. On peut dire qu'une seule maison sera vendue dans les 4 prochains mois.

Je reprends donc le titre de cet article :

COMMENT DÉTERMINER QU'ELLE SERA LA MAISON, LA PLUS SUSCEPTIBLE D'ÊTRE VENDUE DANS LES 4 PROCHAINS MOIS

VILLES	MAGISTRAL MAISONS À ÉTAGES (ME)								
BLAINVILLE (ME)	500K	575K	650 K	725K	800K	875K	950K	1,025K	1,100K
K = 1000	à 575K	à 650K	à 725K	à 800K	à 875K	à 950K	à 1,025K	à 1,100 K	ET PLUS
Vi (vendeurs)	21	26	21	15	7	9	4	5	23
VE (acheteurs)	44	39	20	6	8	4	3	4	5
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	3,67	3,25	1,67	0,50	0,67	0,33	0,25	0,33	0,42
Mi (mois d'inven)	5,73	8,00	12,60	30,00	10,50	27,00	16,00	15,00	55,20
TV% (taux de vente)	17%	13%	8%	3%	10%	4%	6%	7%	2%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 30 SEPTEMBRE 2017 - PAR MICHEL BRIEN									

Si le vendeur veut vendre dans les 4 prochains mois, il doit positionner sa propriété comme la seule propriété qu'un acheteur pourrait choisir parmi les 4 maisons à vendre.

On a donc 4 propriétés à comparer selon la stratégie de positionnement par la valeur relative. Il est important de positionner sa maison afin de la vendre dans les meilleurs délais et au meilleur prix. Commencez par regarder votre maison à travers "l'œil d'un acheteur" potentiel.

À quelle position se retrouve **la maison désignée** parmi les 4 maisons actuellement inscrites sur le marché? Si elle se retrouve en première position, elle aura 100% de chances d'être vendue dans un des 4 prochains mois (parce qu'il se vend 25% (0,25) d'une maison par mois) il se vendra donc une seule maison dans les 4 prochains mois.

Si elle se retrouve en 2^{ième} position, elle aura 50% de chances d'être vendue dans les 4 prochains mois, mais 100% de chance d'être vendue entre le 5^{ième} et le 8^{ième} mois, si elle se retrouve en 3^{ième} place elle aura 33% de chances d'être vendue dans les 4 prochains mois et 100% de chance d'être vendues entre le 9^{ième} et le 12^{ième} mois, alors que si elle est 4^{ième} et dernière elle aura 25% de chance d'être vendue dans les 4 prochains mois et 100% de chances d'être vendue entre le 13^{ième} et le 16^{ième} mois.

Le MAGISTRAL, indique bien que pour vendre les 4 maisons ça prendrait 16 mois à raison d'une maison chaque 4 mois.

TOUT CELA, À LA CONDITION

Qu'aucune autre maison ne soit inscrite dans cette tranche de prix ou qu'une maison inscrite dans une tranche de prix supérieure n'abaisse son prix et fasse dorénavant partie de la tranche de prix choisie 950K \$ à 1,25K \$.

Cependant, on sait très bien que l'acheteur éventuel ne considère pas seulement le prix lorsqu'il décide de devenir propriétaire.

Avec la croissance de l'inventaire et/ou la diminution des ventes, que l'on connaît dans **un marché d'acheteurs**, Il est important de positionner sa maison afin de **la vendre dans les meilleurs délais et au meilleur prix**.

Lorsqu'un cas semblable survient on doit faire les 2 mises au point suivantes :

- Les acheteurs ne basent pas leur choix seulement sur le prix demandé lorsqu'ils décident d'acheter une propriété. Ils achètent selon **la valeur du bien immobilier, selon la relation qu'ils perçoivent entre la qualité et le prix demandé**. Il y a normalement 5 critères sur lesquels ils se basent et on va voir quels sont ces critères.
- L'objectif du courtier immobilier est de se positionner de façon à ce que son client augmente ses chances de vendre de 6% à 100%.

Commencer par regarder votre maison à travers "l'œil d'un acheteur" potentiel. On appelle cette façon de faire: **la stratégie de positionnement par la valeur**

On Reconnaît Normalement Les 5 Critères Suivants:

- **LA CONDITION**, c'est un critère qui peut être améliorée
- **L'EMPLACEMENT**, (intrinsèque, la ville ou le quartier) un critère non contrôlable
- **LA GRANDEUR et LES CARACTÉRISTIQUES ESSENTIELLES (structurelles)**, 2 autres critères non contrôlables
- **LES CARACTÉRISTIQUES CONTRIBUTIVES**, peuvent ajouter à la valeur, mais c'est si peu par rapport à l'emplacement et à la surface habitable, et c'est sans compter sur le retour sur investissement qui est minime
- **LE PRIX**, sera déterminé par la position de la propriété parmi les compétitives (les maisons à vendre en même temps que la vôtre).

La partie dans le carré coloré en gris ci-dessus, représente la juste valeur marchande (JVM) de la maison désignée calculée à partir des éléments internes.

Normalement, au moment de la vente vous pouvez améliorer l'état extérieur de la propriété (le "Curb Appeal") en rendant l'extérieur plus invitant, vous pouvez aussi améliorer l'intérieur par la mise en valeur des pièces (le "Home Staging") et l'état de la propriété, en faisant toutes les réparations nécessaires. Cependant, vous ne pouvez pas

améliorer l'emplacement, à moins de déménager votre propriété dans un autre endroit. Vous ne pouvez pas non plus, changer la grandeur de la maison (je veux dire ajouter une pièce pour augmenter la valeur) ou la grandeur du terrain, et ordinairement, vous ne faites pas de grands travaux, comme un agrandissement ce n'est pas le temps. Vous n'ajouterez pas non plus de caractéristiques contributives (comme finir le sous-sol), compte tenu que le retour sur investissement ne vous avantagera pas.

Le vendeur ne peut contrôler que la condition, et le prix.

L'emplacement et la grandeur ne sont pas contrôlables (on ne peut pas changer l'emplacement de la maison à vendre, ni la grandeur de la bâtisse et du terrain). Il en est de même pour **les caractéristiques contributives** à cause du faible retour sur l'investissement et du peu de valeur qu'elles peuvent ajouter à la valeur de la maison.

Dans le marché d'aujourd'hui, on ne doit pas oublier que les acheteurs ont plusieurs choix. Dans la perspective de maximiser son prix de vente, le vendeur doit présenter sa maison avec **ses plus beaux atouts et au meilleur prix.**

Si le vendeur veut vendre dans les 4 prochains mois, il doit essayer de positionner sa propriété comme la seule propriété qu'un acheteur pourrait choisir parmi les 4 maisons à vendre.

LE VENDEUR DOIT SAVOIR CE QUI FERA QUE SA PROPRIÉTÉ SE POSITIONNERA MIEUX OU MOINS BIEN QUE LES AUTRES MAISONS EN VENTE EN MÊME TEMPS QUE LA SIENNE

Je vous rappelle qu'on a repéré les comparables et les compétitives à partir **des caractéristiques essentielles** et que les compétitives sont semblables à votre propriété

Aussi, la stratégie de positionnement n'exige pas qu'on fasse l'évaluation de toutes les maisons contre lesquelles on compétitionne. Il s'agit de trouver une façon de s'assurer que l'acheteur ferait un meilleur choix en achetant votre maison en premier, au lieu de choisir la maison d'un compétiteur.

On va y arriver, mais avant **il faut s'assurer qu'on va trouver une façon sûr pour déterminer quel sera le rang de votre propriété** parmi les 4 maisons à vendre.

La façon de trouver le rang de votre propriété est justifié à travers les articles **LIS#017; LIS#018; LIS#019** et **LIS#021**. On verra que l'emplacement accessible (sera inclus dans la détermination de la juste valeur marchande) mais que l'emplacement relatif à la qualité de vie (les caractéristiques subjectives), constituera cette façon de déterminer quel sera le rang de chacune des maisons compétitives (y compris la maison désignée). Suite à ces résultats, le vendeur pourra changer que la condition de sa propriété et/ou son prix pour améliorer sa position.

LA CONDITION

L'APPLICATION DE LA VALEUR RELATIVE DÉTERMINANT LA PLUS GRANDE VALEUR QUALITÉ/PRIX ET DONT LA CONDITION GLOBALE DEVRAIT ÊTRE SATISFAISANTE

Suite à cet ordre de valeur, le vendeur peut visiter les maisons les mieux classées pour évaluer LA CONDITION, et le rang que sa propriété occupera parmi les maisons à vendre au moment d'inscrire sa propriété sur le marché.

Il doit choisir la maison (la sienne ou celle des compétitives) qui présente LA MEILLEURE CONDITION selon les critères suivants :

Ici, la notion de CONDITION est relative à l'état physique de la maison visitée selon les situations suivantes :

- La maison du vendeur montre-t-elle un entretien supérieur ou inférieur à la maison compétitive avec laquelle elle est comparée?
- La maison du vendeur a-t-elle plus ou moins de réparations mineures à exécuter par rapport à la maison compétitive à laquelle elle est comparée?
- La maison du vendeur a-t-elle été rénovée par rapport à la maison compétitive à laquelle elle est comparée?
En partie, (la salle de bain, la cuisine,)
Totalement,
- La maison du vendeur a-t-elle été repeinte par rapport à la maison à laquelle elle est comparée?
- La maison du vendeur possède-t-elle toutes ses composantes telles : gouttières, moustiquaires, rampes etc. par rapport à la compétitives à laquelle elle est comparée?
- **Dans la déclaration du vendeur**, sa maison a-t-elle des anomalies déclarées par rapport à la compétitives à laquelle elle est comparée?
- La vente de la maison du vendeur est-elle faite sans garantie légale de qualité ou avec garantie légale de qualité par rapport à la compétitive à laquelle elle est comparée?
- Selon l'inspection en bâtiment, la maison du vendeur est-t-elle en faute par rapport à la compétitive à laquelle elle est comparée?
- Suite à la dernière visite, avant le notaire, la maison du vendeur est-elle plus ou moins convenable que la compétitive à laquelle elle est comparée?

Lors de l'inscription, **le vendeur** peut changer seulement 2 facteurs : **la condition et le prix**. De sorte qu'il est possible d'améliorer ses chances de vendre en effectuant les petites réparations, en améliorant LA CONDITION (extérieure et intérieure) de sa propriété et/ou en modifiant son prix demandé.

Normalement, au moment de la vente vous pouvez améliorer l'état extérieur de la propriété (le "Curb Appeal") en rendant l'extérieur plus invitant, pour pouvez améliorer

aussi l'intérieur par la mise en valeur des pièces (le "Home Staging") et l'état de la propriété, en faisant toutes les réparations nécessaires, incluant la peinture afin de rafraichir les pièces et de les mettre aux couleurs du jour.

L'utilisation de la stratégie de positionnement par la valeur relative afin de produire le classement des maisons à vendre (incluant la maison désignée) vous indiquera comment procéder.

Je vous rappelle qu'on a utilisé : l'emplacement, la surface habitable et les caractéristiques lorsqu'on a déterminé la juste valeur marchande de la maison désignée par la méthode de l'O&D. à ce moment-là on cherchait des comparables à la maison désignée selon quelques caractéristiques essentielles.

Afin de déterminer la valeur relative des maisons à vendre (incluant la maison désignée) on utilise aussi l'emplacement (le meilleur emplacement à Blainville (si cela est possible)), on utilise aussi l'aire utilisable qui conviendrait le mieux à un acheteur avertit, et finalement on a déterminé la contribution relative des caractéristiques contributives d'une manière non orthodoxe.

À REMARQUER QUE LA DÉTERMINATION DE LA VALEUR RELATIVE NE FAIT PAS APPEL À LA MÉTHODE DE L'O&D. LA VALEUR RELATIVE NE SERT QU'À DÉTERMINER LE RANG OCCUPÉ PAR LES COMPÉTITIVES ET LA MAISON DÉSIGNÉE AFIN DE SAVOIR QUEL SERAIT LA POSITION DE LA MAISON DÉSIGNÉE LORS DE L'APPLICATION DE LA DEMANDE (ve)

La position de la maison désignée peut être améliorée que par LA CONDITION et/ou LE PRIX.

COMMENT FAIRE POUR TROUVER NOS ARTICLES

Tous nos articles sont disponibles sur notre site web en cliquant sur le lien suivant : <http://info-immobilier-rive-nord.com> les articles les plus récents se retrouvent sur la page d'accueil et dans la boîte dans la colonne de droite identifiant la section de l'article. Dans cette même boîte portant le logo de la section vous trouverez toutes les autres articles parues dans cette section, il suffit de cliquer sur le logo.


POUR NOUS REJOINDRE

Vous trouverez beaucoup d'information sur **info-immobilier-rive-nord sur la page suivante, où vous trouverez aussi, toutes les coordonnées pour communiquer avec nous.**

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Adresse courriel : Info@info-immobilier-rive-nord.com Tél: (450) 932-1267

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/bloque/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no. ci-dessus 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:

[Cliquez sur le lien suivant](#)

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

**LE CENTRE DE L'INFORMATION
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DE LA RIVE-NORD**