

# L'InfoSavoir

info-immobilier-rive-nord.com

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



MAJ – OCTOBRE 2017

LIS#021

## LA STRATÉGIE DE POSITIONNEMENT PAR LA VALEUR RELATIVE

C'EST VIA LA STRATÉGIE DE POSITIONNEMENT  
QU'ON DÉTERMINE DANS QUEL ORDRE LES MAISONS SERONT  
LES PLUS SUSCEPTIBLES D'ÊTRE VENDUES DANS LES 30 PROCHAINS  
JOURS SELON LES 5 FACTEURS CLÉS

Lorsqu'on veut vendre sa propriété et que l'on cherche quel devrait être le juste prix demandé on utilise normalement la méthode de comparaison avec des propriétés déjà vendues (les comparables) dans les 6 ou 12 derniers mois, afin de trouver sa valeur marchande (VM), puis sa juste valeur marchande (JVM).

Via l'article **LIS#017**, on a aussi vu, quels étaient les éléments qui avaient une certaine influence sur la valeur d'une propriété

Ces éléments sont de deux genres :

- Les éléments externes et
- Les éléments internes

**On a vu quels étaient les éléments externes qui ont une influence certaine sur l'évaluation d'une propriété? Ce sont les éléments qui agissent à plus long terme. Sur plusieurs mois.**

Au moment de la prise de décision de vendre ou d'acheter un bien immobilier, ces **facteurs externes ne peuvent être modifiés** (ex : la dernière augmentation des taux d'intérêt), les acheteurs comme les vendeurs doivent accepter **les conditions du marché qui en découle et faire avec.**

**Puis on a vu, quels étaient les éléments internes sur lesquelles on se base pour déterminer la valeur de la propriété "désignée" ? Ce sont les éléments qui agissent à plus court terme (Ex : L'O&D).** Aujourd'hui, dans 15 jours, dans un mois.

Normalement **ces facteurs internes** qui agissent à COURT terme et qui sont utilisés pour déterminer **la valeur marchande (VM)** sont:

- LA SITUATION GÉOGRAPHIQUE DU BIEN IMMOBILIER (**L'EMPLACEMENT**) **la ville ou le quartier,**
- LA SURFACE HABITABLE DE CE BIEN (LA TAILLE) ET LES CARACTÉRISTIQUES ESSENTIELLES
- LES CARACTÉRISTIQUES CONTRIBUTIVES (LES COMMODITÉS RELIÉES À CE BIEN IMMOBILIER).

**PUIS VIA L'ARTICLE LIS#015** (LE DOSSIER COMPLET DES MAISONS VENDUES À PLUS DE 500,000 \$, parue au milieu d'octobre 2017) **ON A VU...**  
...Qu'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.**

**Cependant, les acheteurs ne basent pas leur choix seulement sur le prix** demandé lorsqu'ils décident d'acheter une propriété. Selon l'article **LIS#020**, Ils achètent selon la valeur du bien immobilier, oui mais, aussi **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 ces critères sont :**

- **LA CONDITION**, un des critères qui peut être amélioré
- **L'EMPLACEMENT**, local, non contrôlable, vous ne pouvez pas déplacer la maison
- **LA GRANDEUR**, non contrôlable au moment de la vente
- **LES CARACTÉRISTIQUES CONTRIBUTIVES**, peuvent ajouter à la valeur, mais c'est peu par rapport à l'emplacement et à la surface habitable,
- **LE PRIX**, un deuxième critère qui peut être modifié, sera déterminé par la position de la propriété parmi les compétitives (les maisons à vendre en même temps que la vôtre)

Or, 3 des 5 critères sont presque identiques aux 3 facteurs internes ci-dessus, (ceux étant précédé d'un point carré rouge).

On a aussi remarqué que les acheteurs ont tendance, de façon générale, à baser leurs recherches sur 3 critères: un emplacement (ville ou quartier), un genre de maison et une tranche de prix.

Ces critères on les retrouve dans **LE MAGISTRAL**, ce tableau nous renseigne sur le marché local et spécifique des maisons à vendre à plus de 500,000 \$ à Blainville que je reproduis ci-dessous.

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									

On a bien un emplacement (Blainville), un genre de maison (maison à étages (ME)), et une tranche de prix, il y en a 9, et on avait choisi dans l'article **LIS#015**, la tranche de prix allant de 950,000 \$ à 1,025,000 \$.

On avait relevé, dans cette tranche de prix, qu'il y avait 4 maisons à vendre, qu'il y avait 3 maisons semblables qui avait été vendues dans la dernière année (12 mois), entre le 1<sup>er</sup> octobre 2016 et le 30 septembre 2017, ce qui est bien une maison vendue par 4 mois.

Les calculs ont démontré que la demande était de 0,25 maison vendue par mois, soit une maison complète par 4 mois. Le nombre de mois d'inventaire était de 16, ce qui nous indiquait bien que ces maisons à vendre dans cette tranche de prix étaient bien dans un marché d'acheteurs (pcq 16 mois d'inventaire c'est plus grand que 7 mois d'inventaire). La troisième caractéristique d'un marché immobilier (TV%), indiquait que chacun des propriétaires avaient 6% de chance de vendre leur propriété dans les 30 prochains jours, (c'est plutôt dans les 4 prochains mois, pcq il se vend 1/4 de maison par mois).

Naturellement, si vous étiez un de ces propriétaires vous aimeriez avoir l'assurance que c'est votre maison que l'éventuel acheteur achètera dans les 4 prochains mois, sinon vous devrez attendre un autre 4 mois, si votre propriété se

classait comme la 2<sup>ième</sup> propriété d'être la plus susceptible d'être vendue parmi les 3 propriétés restantes et ainsi de suite.

C'est **la valeur relative** de chacune des maisons compétitives qui va déterminer leur classement. Quelle sera la propriété la plus susceptible d'être vendue en premier, en deuxième, en troisième ou en quatrième.

Or selon l'article **LIS#019**, on a choisi **l'emplacement (local) comme valeur relative** lorsqu'est venu le temps de déterminer **le classement** des compétitives (incluant la maison désignée), puisque **les 3 éléments internes** que sont **l'emplacement (la ville ou le quartier)**, **la surface utilisable** et **les caractéristiques contributives**, ont déjà été utilisées pour déterminer **la valeur** des propriétés compétitives (incluant la maison désignée).

Un rappel des 3 éléments internes qui déterminent la valeur marchande (VM) d'une propriété :

- **de l'emplacement** (la ville ou le quartier),
- **la surface utilisable** (la surface du terrain et la surface habitable) et
- **les caractéristiques contributives** (les caractéristiques physiques qui ajoutent un attrait et une valeur)

## **Voici Maintenant Le Moment De Déterminer L'attrait Et La Valeur De L'emplacement Local Afin De Déterminer Le Classement Des Maisons Compétitives Incluant La Maison Désignée**

### **L'IMPORTANTANCE DE L'EMPLACEMENT LOCAL**

Ce qu'on va maintenant développer, c'est une façon de comparer la juste valeur marchande (JVM) de votre maison (la maison désignée) avec la juste valeur marchande (JVM) des maisons compétitives, qui sont aussi à vendre en même temps que la vôtre et présentent les mêmes caractéristiques essentielles, mais pas nécessairement les mêmes caractéristiques contributives, ni les mêmes dimensions.

C'est ainsi qu'on établira la VALEUR RELATIVE, laquelle consistera à faire une comparaison des valeurs entre la maison désignée et les compétitives sur la base d'un critère unique.

On cherche à déterminer quel sera le rang de chacune des maisons à vendre, (parmi les compétitives et la maison désignée) selon **la valeur relative de chacune**. À remarquer

que si votre prix demandé est juste et qu'il y a des compétitives surévaluées vous aurez déjà un avantage.

**Je reproduits ici le tableau (tableau dans l'article LIS#018) sur lequel je me base pour utiliser les emplacements locaux (ceux qui réfèrent à la qualité de vie) qui sont différents des emplacements urbains (accessibles, habituellement déterminé par l'O&D et la rareté)**

**Dans le cadre des applications de la méthode hédonique au secteur immobilier, les variables explicatives sont différenciées en deux grandes catégories:**

1. **D'une part, les variables structurelles (ou intrinsèques) relatives au bien ...lui-même** (nombre de pièce, confort, ...) et,
2. **D'autre part, les variables relatives à la localisation (ou extrinsèques)** (R.K. Wilkinson, 1973; J.R. Follain et E. Jimenez, 1985).

**Intrinsèque**: (au-dedans) Qui appartient à l'objet lui-même, indépendamment des ..... facteurs extérieurs (par opposé à extrinsèque), inhérent, essentiel.

**Ces variables liées à la localisation sont elles-mêmes à répartir en deux catégories:**

- d'une part, **les attributs (caractéristiques) d'accessibilité**. **Par accessibilité, nous entendons le positionnement dans l'espace urbain**. En général, cela est mesuré par une distance au centre-ville.

- d'autre part, les **attributs (caractéristiques) relatifs à la qualité du voisinage**. **Par attribut (caractéristique) du voisinage, on entend là les différents facteurs qui contribuent à la qualité de vie**. Ces facteurs multiples intègrent notamment

- la valorisation sociale des quartiers,
- l'accessibilité aux biens publics locaux,
- la qualité de l'environnement physique (verdurisation générale, vue ouverte, absence de trafic....) ou
- la proximité à des équipements verts. 42 Edition Colloque - Editie . . Colloquium 2009.

---

**L'emplacement local favorable** (RELATIF À LA QUALITÉ DU VOISINAGE) est celui qui procure une plus grande satisfaction, tandis que **l'emplacement local indésirable** sera celui qui procure un certain désagrément.

Je tiens à vous rappeler que **l'emplacement local** (RELATIF À LA QUALITÉ DU VOISINAGE) est utilisé seulement pour déterminer une position, **il n'ajoute pas à la valeur de chacune des maisons compétitives** puisque **l'emplacement a déjà été évalué via les éléments internes.**

Les emplacements locaux suivants (RELATIF À LA QUALITÉ DU VOISINAGE) sont **des caractéristiques subjectives** qui ont été analysés par la Méthode Hédonique (via l'article **LIS#018**). Ces emplacements locaux aident aussi à consolider la valeur de la propriété lors de la revente.

**1. Sur le bord de l'eau:** On peut convenir, qu'une propriété dont l'emplacement est sur le bord d'un plan d'eau, devrait être comparée avec une propriété dont l'emplacement est aussi sur **le bord d'un plan d'eau**. Il est aussi convenu, qu'on ne parle pas d'un accès à l'eau, cet item étant traité au niveau des caractéristiques contributives.

**Les plans d'eau qui influencent la valeur sont dans l'ordre:**

- [La mer, +18%](#)
- [Les lacs,](#)
- [Les rivières.](#)

**2. Adossé à un terrain de golf:** Même raisonnement que pour une propriété sur le bord de l'eau. L'accès au golf est traité comme l'accès à l'eau dans les caractéristiques contributives

- [L'adossement à un terrain de golf,](#) +8,1%

**3. Une vue exceptionnelle:** Ces items ils sont considérés comme **des avantages semblables et de mêmes valeurs que l'on peut comparer l'un avec l'autre**

On devra faire attention de ne pas tenir compte de la vue sur le lac, et la vue sur la mer ou l'océan, **si on a déjà tenue compte de l'emplacement sur le bord de l'eau.** Ces items sont :

- [La vue sur le lac,](#)
- [La vue sur la mer ou l'océan et](#)
- [Une bonne vue.](#)

**4. Tranquillité et emplacement sécuritaire:** On traite ici de l'endroit (éloigné des possibilités de voir se produire des incidents (accidents à cause du trafic par exemple) et non de sécurité (comme être muni de vidéo/caméra, protection

contre les voleurs) cette facette de la sécurité devant être analysé au niveau des caractéristiques contributives, sous l'item SÉCURITÉ.

Ces items ils sont considérés comme **des avantages semblables et de mêmes valeurs que l'on peut comparer l'un avec l'autre**

- Recherche-t-il la maison sans voisin arrière?
- Quartier stable
- Centre de la lignée de maison
- Recherche-t-il une orientation de la face de la maison vers le soleil?

**5. Les emplacements suivants sont considérés comme des désavantages de mêmes valeurs que l'on peut comparer l'un avec l'autre.**

- Sysmique
- Glissement de terrain
- Inondation

**6. Lorsqu'il s'agit d'être proche:** Les items suivants sont considérés comme **des avantages semblables et de mêmes valeurs que l'on peut comparer l'un avec l'autre**

- Écoles,
- Garderie,
- Parc,
- Bibliothèque,
- Clinique médicales,
- Hôpitaux,

**7. Comme un emplacement du genre: qui sont des avantages de mêmes valeurs que l'on peut comparer l'un avec l'autre.**

- Qui rapproche du lieu du travail ou
- De profiter du système de transport en commun

**8. Lorsqu'il s'agit d'être proche:** ces items ou autres items semblables, sont considérés comme **avantages et/ou désavantages de mêmes valeurs,** mais **ne doivent pas être considérés au niveau des comparaisons.**

- Cinémas,
- Centres d'achats,
- Restaurants,

**9. Lorsqu'il s'agit d'être trop proche:** Ces items sont considérés comme **des désavantages de mêmes valeurs.**

- De **Lignes électriques à haute tension** (moins de 500 pieds),
- **D'une autoroute** (à cause du bruit à moins de 500 pieds),
- **D'une entreprise polluante** (au niveau du trafic comme au niveau de l'odeur des produits),
- **Le site d'enfouissement, dépotoir**
- **D'une voie ferrée** (bruit et vibrations occasionnés par le passage du convoi),
- **Face à un mur anti-bruit,**

**10. Comme un emplacement du genre:** **qui sont des désavantages de mêmes valeurs que l'on peut comparer l'un avec l'autre**

- **Parc d'attraction** comme la Ronde,
- **Piste de course** comme le circuit Gilles Villeneuve,

D'autres items peuvent être analysés au niveau de l'emplacement local mais selon les études actuelles connues on traite ces éléments au niveau des caractéristiques contributives comme par exemple : l'accès à l'eau.

## **PEUT-ON APPLIQUER L'IMPORTANCE DES EMPLACEMENTS LOCAUX DANS N'IMPORTE QUELLE VILLE OU N'IMPORTE QUEL QUARTIER?**

Chaque ville ou quartier possède ses propres emplacements favorables (avantageux) et ses emplacements indésirables (désavantageux). Le service d'urbanisme de la ville désignée, pourrait être un bon endroit pour avoir de l'aide afin de désigner les emplacements favorables et défavorables de votre ville ou votre quartier, de même que le "Walk Score" ou "Local Logic". Une fois ces emplacements établis; avantageux ou désavantageux, il sera plus facile au courtier de déterminer le classement des maisons compétitives considérées.

Cette façon de considérer le classement des maisons compétitives, est simple et facile à utiliser en même temps qu'elle ajoute un élément positif aux conseils que peuvent prodiguer, les courtiers et courtières qui utilisent LE MAGISTRAL.

**Je suis rendu à l'étape suivante qui devrait suivre avant la fin du mois de novembre. Il reste à faire ce qui suit :**


Sortir les emplacements locaux de la ville de **Blainville** selon XXXXXXXXXX. Puis je ferai pour vous l'analyse des 4 maisons à vendre entre 950,000 \$ et 1,025,000 \$



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: (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](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:

[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**