

# Le p'tit matin



MAJ DÉCEMBRE 2015

PM439

## QUELLES INFORMATIONS LE VENDEUR DOIT-IL S'ATTENDRE À OBTENIR DU MAGISTRAL

Dernièrement, un vendeur prévoyait vendre **sa maison plain-pied (PP) (un bungalow)**. Il a trouvé la juste valeur marchande (JVM) de sa maison comme étant **330,000 \$**. Puis il a inscrit sa maison sur MLS/Centris à l'aide d'un courtier immobilier et comme la maison qu'il veut vendre est **à Repentigny** il clique sur le lien suivant : (PM485B) **POUR AVOIR LE MAGISTRAL DE SA MAISON**. Comme sa maison fait partie des 8 principales villes de la Rive-nord il clique sur le nom de la ville où est située la maison qu'il veut vendre soit Repentigny et voici le magistral de sa maison

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
REPENTIGNY(PP)	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
K = 1000									
Vi (vendeurs)	11	66	57	28	17	13	4	11	0
VE (acheteurs)	47	173	76	22	14	2	2	1	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	3,92	14,42	6,33	1,83	1,17	0,17	0,17	0,08	0,00
Mi (mois d'inven)	2,81	4,58	9,00	15,27	14,57	78,00	24,00	132,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	36%	22%	11%	7%	7%	1%	4%	1%	#DIV/0!
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 NOVEMBRE 2015 PAR MICHEL BRIEN									

Le MAGISTRAL est bien celui de Repentigny et c'est bien le MAGISTRAL des maisons plain-pied (PP). La flèche bleue nous indique bien les caractéristiques de la tranche de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 \$ parce que les caractéristiques de cette tranche de prix sont les caractéristiques de sa maison, puisqu'il a inscrit sa maison à 330,000 \$ comme étant sa juste valeur marchande (JVM)

## **QUELLES INFORMATIONS OBTIENT-IL DU MAGISTRAL DE SA MAISON ?**

- **1. Il y a 28 maisons qui sont actuellement à vendre sur le marché entre 300,000 \$ et 350,000 \$. Ces maisons font donc compétition à la sienne.**

C'est actuellement l'OFFRE de ce marché des maisons plain-pied (PP) à vendre entre 300,000 \$ et 350,000 \$ à Repentigny

- **2. Dans la dernière année (12 mois) finissant le 30 novembre 2015 (du 1<sup>er</sup> décembre 2014 au 30 novembre 2015) il s'est vendues 22 maisons, à un prix allant de 300,000\$ à 350,000 \$. Si on divise 22 maisons vendues dans l'année par 12 mois on obtient 1,83 maison vendue en moyenne par mois. C'est une faible activité puisqu'elle est comprise entre 0 et 5 maisons vendues par mois.**

1,83 maison vendue par mois, c'est la DEMANDE de ce marché des maisons plain-pied (PP) à vendre entre 300,000 \$ et 350,000 \$ à Repentigny en date du 30 novembre 2015.

- **3. Ce marché des maisons plain-pied (PP) valant entre 300,000 \$ et 350,000 \$ à Repentigny est un TRÈS MAUVAIS marché d'acheteurs puisqu'il présente 15,27 mois d'inventaire. C'est un nombre très élevé par rapport à un nombre de mois d'inventaire qui témoignerait d'un marché équilibré à 6 mois d'inventaire. C'est donc un marché plus lent de  $(15,27 - 6,00)/6,00$  ou 154,5% ou 9,27 mois de plus pour vendre une maison dans cette tranche de prix par rapport à une maison qui serait dans un marché équilibré à 6 mois d'inventaire. Il faut retenir que c'est dans un marché équilibré que la majorité des transactions se produisent parce que dans un tel marché ni l'acheteur, ni le vendeur ne possèdent un avantage sur l'autre.**

**C'est pour cela qu'on dit que c'est plus long à vendre.** Cette dernière phrase veut dire que cette maison n'est plus dans le marché, elle ne se vendra pas si on n'abaisse pas le prix pour qu'il témoigne d'un marché à l'équilibre avec un nombre de mois d'inventaire compris entre 5 et 7 mois, ou que le marché lui-même ne change, et le marché immobilier est un marché qui change très lentement, **ALORS LE VENDEUR PEUT ATTENDRE TRÈS LONGTEMPS.**

On sait par ailleurs que dans un marché d'acheteurs la valeur marchande (VM) diminue constamment de sorte que la juste valeur marchande (JVM) diminue aussi. ALORS PLUS IL ATTEND AVANT DE RÉDUIRE SON PRIX DEMANDÉ, PLUS LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) VA ÊTRE BASSE ET IL NE SAIT PAS NON PLUS QUAND ET À COMBIEN ELLE VA S'ARRÊTER.

Lorsque la maison du vendeur se retrouve dans un marché d'acheteurs, le vendeur a avantage à vendre le plus rapidement possible, car plus il attend, plus bas sera le prix de la juste la valeur marchande (JVM). **Voir notre tableau #01 à la fin.**

- **4. Finalement ses chances de vendre sa maison sont de 7%. Il peut cependant augmenter ses chances de vendre dans les prochains 30 jours (le prochain mois) si sa maison fait partie des 2 maisons (1,83) qui se vendent en moyenne chaque mois. On sait que les acheteurs n'achètent pas juste selon le prix, ils achètent la maison qui représente le meilleur rapport qualité/prix.**

La qualité est déterminée par 5 facteurs dont : LA CONDITION, L'EMPLACEMENT, LA GRANDEUR, ET LES CARACTÉRISTIQUES CONTRIBUTIVES DE LA MAISON ET LE PRIX. Comme il ne peut pas changer l'emplacement, la grandeur ni les caractéristique contributives, il ne lui reste que deux possibilités d'améliorer sa position afin de faire partie des 2 (1,83) maisons vendues chaque mois soit de modifier la condition et/ou le prix.

**Actuellement ce vendeur à :**

100% de chances de vendre en moins de 30 jours, si sa maison est positionnée première ou deuxième des 28 rapports qualité/prix des maisons semblables à la sienne actuellement à vendre sur le marché.

50% de chances de vendre en moins de 30 jours, si sa maison est positionnée troisième ou quatrième des 28 rapports qualité/prix des maisons semblables à la sienne actuellement à vendre sur le marché.

33% de chances de vendre en moins de 30 jours, si sa maison est positionnée cinquième ou sixième des 28 rapports qualité/prix des maisons semblables à la sienne actuellement à vendre sur le marché

**On pourrait dire d'une autre façon que le vendeur à :**

100% de chances de vendre en moins de 30 jours si sa maison se positionne première ou deuxième des 28 rapports qualité/prix des maisons semblables à la sienne actuellement à vendre sur le marché.

100% de chances de vendre entre 30 et 60 jours si sa maison se positionne dans troisième ou quatrième des 28 rapports qualité/prix des maisons semblables à la sienne actuellement à vendre sur le marché.

100% de chances de vendre entre 60 et 90 jours si sa maison se positionne dans cinquième ou sixième des 28 rapports qualité/prix des maisons semblables à la sienne actuellement à vendre sur le marché.

### **C'est une information que peut vous transmettre votre courtier immobilier**

- **5.** Les caractéristiques du marché des maisons de la tranche de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 \$ sont bien les caractéristiques du marché dans lequel se retrouve la maison du vendeur mais toutes les maisons qui sont dans cette tranche de prix n'ont pas nécessairement les caractéristiques essentielles de la maison du vendeur, (ne serait-ce que les maisons surévaluées, qui ne devraient pas se retrouver dans cette tranche de prix). De sorte que le vendeur devra retenir seulement les maisons qui possèdent les même caractéristiques essentielles des maisons semblables à la sienne déterminées lors de la recherche des comparables et des compétitives, avant de procéder au positionnement des compétitives à l'aide du formulaire #2 prévue à cet effet dans notre article PM430 pour déterminer la qualité des compétitives.

Notre MAGISTRAL affiche 28 maisons à vendre incluant celle du vendeur. Les caractéristiques essentielles de la maison du vendeur étaient les suivantes :  
Maison plain-pied (PP), isolée, à Repentigny, possédant 3CC (minimum), 2SB (complètes), et 1G (place de garage, minimum).

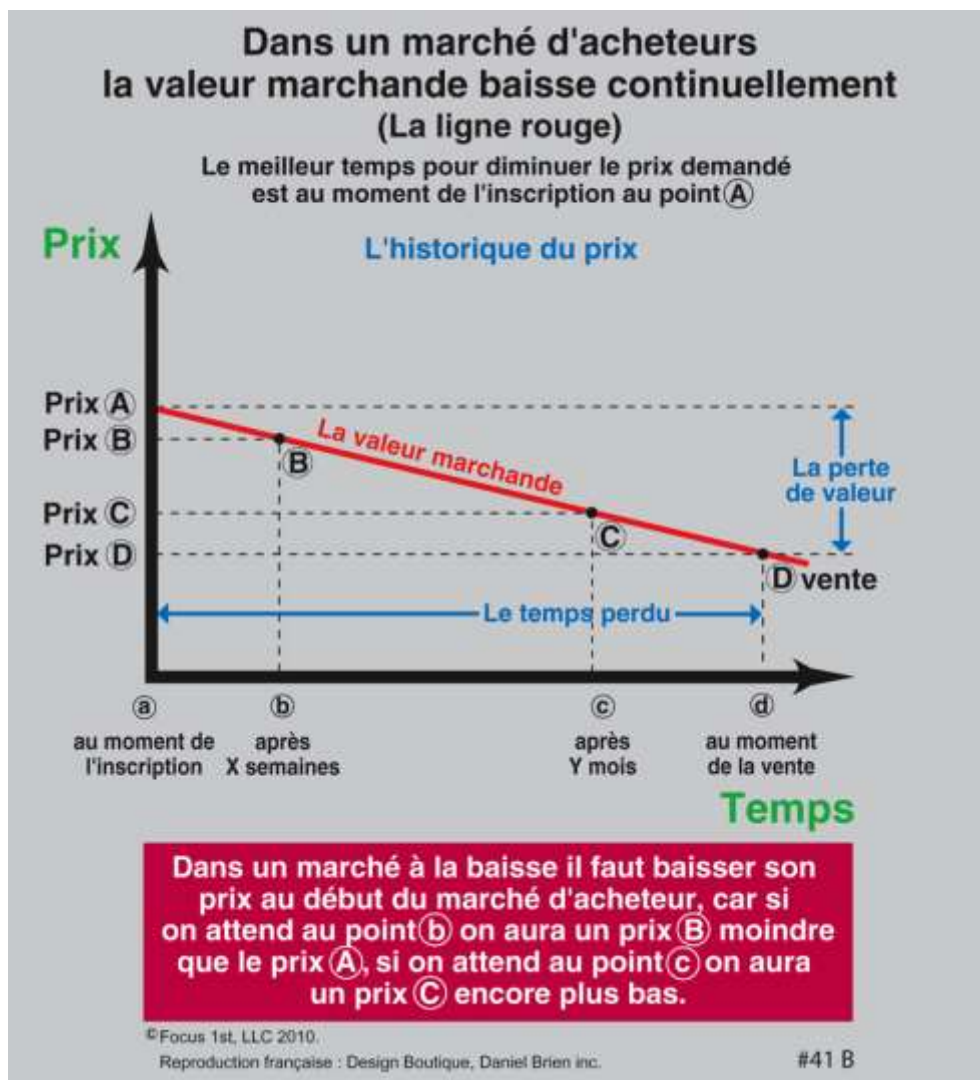
### **Recherche sur MLS/Centris donne les résultats suivants :**

**NOMBRE DE MAISONS ENTRE 300,000 \$ ET 350,000 \$ À VENDRE AVEC LES CARACTÉRISTIQUES ESSENTIELLES DE LA MAISON SUJET, C'EST-À-DIRE LA MAISON DU VENDEUR :**

Catégorie est 'Unifamiliale'  
Région est 'Lanaudière'  
Municipalité/Arrondissement est '**Repentigny (Repentigny)**'  
Statut est '**En vigueur**'  
Prix demandé/vendu est entre **300000 et 350000**  
Genre de propriété est '**Maison de plain-pied**'  
Type de bâtiment est '**Isolé**'  
**Chambres (nombre) est 3 ou plus**  
**Salles de bains (nombre) est 2 ou plus**  
**Garage (nombre) est 1 ou plus**  
Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue (tri), Numéro (tri)  
**11 résultats trouvés** en 0.02 secondes.

Il reste à trouver le positionnement de la maison sujet par rapport aux autres maisons semblables à la maison du vendeur. J'ai trouvé ce positionnement que

vous pouvez consulter [via l'article PM502](#) en vous inscrivant sur le site info-immobilier-rive-nord à l'adresse suivante: <http://info-immobilier-rive-nord.com>



## Tableau #01


### 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](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**