

# Le p'tit matin



MAJ – DÉCEMBRE 2015

PM502

## STRATÉGIE DE POSITIONNEMENT

Un vendeur a calculé la juste valeur marchande (JVM) de sa maison de Repentigny, à 330,000 \$ et il l'a enregistrée sur MLS comme étant une maison plain-pied (PP), isolée, possédant 3 chambres à coucher, 2 salles de bains complètes et 1 garage simple. À partir de ces informations, le vendeur se demandait **quelles informations pouvait-il retirer du MAGISTRAL des maisons plain-pied de Repentigny en date du 30 novembre 2015** que je reproduis ci-dessous ?

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

À partir de l'article PM439 on a répondu à la question en 5 points. Après avoir élaboré sur les 4 premiers points, il nous restait à compléter le point 5 que je reproduis ci-dessous.

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 mêmes caractéristiques essentielles déterminées lors de la recherche des comparables et des compétitives, avant de procéder au positionnement des compétitives à l'aide du formulaire prévue à cet effet dans notre article PM430 pour déterminer la qualité des compétitives.

Le MAGISTRAL ci-dessus, 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 (une place de garage, minimum).

Notre recherche sur MLS/Centris nous a donné les résultats suivants :

**NOMBRE DE MAISONS ENTRE 300K ET 350K À VENDRE AVEC LES CARACTÉRISTIQUES ESSENTIELLES DE LA MAISON SUJET, 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.

Nous avons donc trouvé 11 maisons possédant les mêmes caractéristiques essentielles que la maison du vendeur, sur les 28 maisons à vendre et enregistrées entre 300,000 \$ et 350,000\$ dans le MAGISTRAL des maisons plain-pied (PP) de Repentigny.

La page suivante vous indique notre évaluation sur les 4 facteurs clés utilisés pour déterminer selon "l'œil de l'acheteur" la valeur de chacune de ces 11 maisons à vendre entre 300,000 \$ et 350,000 \$. Pour chacun des facteurs clés on a attribué un point pour la maison offrant la meilleure performance et 2 points à l'autre maison compétitive comparable.

# LE FORMULAIRE #2

## "La stratégie de positionnement"

### LA STRATÉGIE DE POSITIONNEMENT

Selon la valeur perçue de la relation qualité/prix

On doit savoir que la plupart des acheteurs n'utilisent pas seulement le prix comme critère d'achat.  
La valeur perçue est déterminée par les 5 facteurs clés vus par « L'œil d'un acheteur ».

Les maisons à vendre (les concurrentes) <i>5 facteurs clés vus à travers l'œil d'un acheteur</i>		CONDITION	EMPLACEMENT	GRANDEUR	CARACTÉRISTIQUES CONSTRUCTIVES	TOTAL	PRIX
9862		1	1	1	2	5	309
	5942	1	2	2	1	6	
5139		2	2	1	2	7	309
	5942	1	1	2	1	5	
7682		2	2	1	2	7	319
	5942	1	1	1	1	4	
3089		2	1	1	2	6	3249
	5942	1	2	1	1	5	
6066		2	2	1	2	7	325
	5942	1	1	2	1	5	
8984		1	2	1	2	6	329,9
	5942	2	1	2	1	6	
5156		2	2	2	2	8	330
INTER-GENERAT.	5942	1	1	1	1	4	
3652		1	2	1	2	6	339
	5942	2	1	2	1	6	
9099		1	2	1	1	5	349
	5942	2	1	2	2	7	
8952		1	2	1	2	6	349
	5942	2	1	2	1	6	

Toutes les maisons sont comparées à celle du vendeur. Quelles sont celles qui accumulent le moins de points incluant celle du vendeur.

#MLS	Points	Commentaires
5942_____4	4	Maison du vendeur
9862_____5	5	
9099_____5	5	
3089_____6	6	
8984_____6	6	
3652_____6	6	
8952_____6	6	
5139_____7	7	
7682_____7	7	
6066_____7	7	
5156_____8	8	Maison Intergénérationnelle, ne devrait pas apparaître dans ce lot.

Bien entendu nous avons bien pris soin de vérifier la juste valeur marchande (JVM) de la maison du vendeur, de sorte que nous considérons qu'à ce prix de 329,000 \$ demandé sa maison constitue le meilleur rapport qualité/prix (puisque'elle est en première position.


Comme il se vend 2 maisons (1,83) chaque mois on considère que la maison "sujet" (soit la maison du vendeur) et une des maisons exæquo avec 5 points devraient être vendues dans les 30 prochains jours. Vous trouverez ces maisons dans le lien ci-dessous, (**les 11 maisons du magistral avec les caractéristiques essentielles de la maison sujet**).

[PM439 - QUELLES INFORMATIONS LE VENDEUR DOIT-IL S'ATTENDRE À OBTENIR DU MAGISTRAL](#)

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**