

Dans ce petit pamphlet, j'ai rassemblé pour vous cinq sujets grandement utilisés par les courtiers immobiliers mais qui sont pratiquement inconnus ou mal connus des vendeurs et des acheteurs. Il s'agit de:

- 1. LA CONNAISSANCE DES MARCHÉS IMMOBILIERS**
- 2. LES DONNÉES COMMUNIQUÉES PAR LES MÉDIA**

3. TRANSACTION À LA JUSTE VALEUR MARCHANDE

4. LA STRATÉGIE DE MISE EN MARCHÉ

5. LA PLUS GRANDE ERREUR QU'UN VENDEUR PEUT FAIRE

Dans tous mes textes lorsque je parle de maison désignée je fais allusion à la maison que vous voulez vendre ou la maison que vous aimeriez acheter

1. LA CONNAISSANCE DES MARCHÉS IMMOBILIERS

Le marché immobilier est un marché qui change continuellement

Le marché immobilier est un marché cyclique

Comme le marché immobilier est un marché cyclique, pendant un certain temps la valeur de la maison désignée augmente, alors que dans un autre temps la valeur de la maison désignée diminue.

Le marché immobilier répond à la loi de l'Offre et de la Demande

Parce que le marché immobilier répond à la loi de l'offre et de la demande. On mesure le marché en étudiant le rapport entre l'Offre et la Demande de ce marché. Le marché immobilier varie selon le nombre de maisons vendues et le nombre de maisons à vendre. Or à tous les jours, il y a des maisons vendues qu'on retire du marché et de nouvelles maisons à vendre sont ajoutées sur ce même marché local désigné. Ces ajouts et ces retraits font varier le rapport entre l'Offre et la Demande de sorte que le marché change continuellement.

Le marché immobilier est un marché saisonnier

Le rapport entre l'offre et la demande, change aussi selon la saison et ce rapport change selon le genre de maison désignée, il change même selon le prix demandé pour un même genre de maison.

Le marché immobilier doit être analysé localement. Le marché d'une maison désignée change d'un quartier à l'autre. Le marché immobilier est une affaire locale. Il est important d'analyser le marché localement dans une "unité de voisinage" choisie, parce qu'à chaque jour, il est évident que ce rapport change aussi dans cette unité de voisinage par rapport aux quartiers voisins. L'unité de voisinage est le quartier

qui offre des maisons à vendre, comme la vôtre. Pour un acheteur ou un vendeur, **le marché immobilier doit être analysé localement**. Une propriété à vendre à Saint-Hubert n'a pas la même valeur que si cette propriété (parfaitement identique) était à vendre à Beloeil.

La condition du marché de la maison désignée est importante

Absolument, dans **un marché désigné** (à l'endroit où est la maison désignée) le marché peut-être un marché d'acheteurs, un marché de vendeurs ou bien un marché équilibré. C'est l'Offre et la Demande qui va déterminer la condition du marché désigné. **La condition du marché est déterminante sur la valeur de la maison désignée**. La valeur d'une propriété désignée augmente dans un marché de vendeurs. La valeur de cette propriété désignée diminue lorsqu'elle est dans un marché d'acheteurs.

Même si la TENDANCE d'un marché indique une amélioration, ce n'est pas toutes les maisons du même genre qui vont s'améliorer

Même si le marché de toutes les maisons du même genre a TENDANCE à s'améliorer, il se peut que le marché des maisons dans une tranche de prix se détériore à cause du rapport entre l'offre et la demande dans cette tranche de prix qui diffère du rapport entre l'offre et la demande dans la tranche de prix qui précède ou dans la tranche de prix suivante.

Combien y a-t-il d'acheteurs sur le marché qui recherchent une maison comme la vôtre et combien sont-ils prêts à payer

Lorsqu'on connaît bien le marché (c'est le cas de votre courtier immobilier), il est possible d'avancer combien il y a d'acheteurs potentiels sur le marché pour une maison comme la vôtre. Il est même possible de dire combien de maisons semblables seront vendues dans les 30 prochains jours et si votre maison désignée en fait partie ou non. Dans la majorité des cas, le courtier peut même vous aider à augmenter jusqu'à 100%, vos chances de vendre dans les 30 prochains jours

Les externalités et les aménités qui améliorent ou déprécient la valeur de votre maison. Deux propriétés parfaitement identiques à vendre dans la même unité de voisinage n'auraient pas nécessairement la même valeur si la première était située à proximité d'un (parc, un terrain de golf, d'une école, ou sur une rue où il n'y a pas beaucoup de trafic, etc.), alors que la deuxième serait située (près d'un chemin de fer, en face d'un centre d'achats, sur le bord de l'autoroute, ou à proximité d'une industrie polluante, etc.)

**La meilleure personne pour vendre votre maison
ou pour vous aider à acheter la maison de vos rêves
est celle qui connaît le mieux, les marchés immobiliers**

LA CONDITION OU LE GENRE DE MARCHÉ IMMOBILIER

La mesure du marché immobilier

On mesure un marché immobilier en faisant le rapport entre le nombre de maisons à vendre et la moyenne de maisons vendues à chaque mois. Si ce rapport est moins de 5 mois on dit que la maison désignée est dans un marché de vendeurs. Si ce rapport est à plus de 7 mois, la maison désignée est dans un marché d'acheteurs. Le marché est en équilibre, normal si le rapport est entre 5 et 7 mois.

$$\text{Nombre de mois d'inventaire (Mi)} = \frac{\text{Offre}}{\text{Demande}} = \frac{\text{Inscriptions}}{\text{Ventes / Mois}} = \frac{\text{Vi}}{\text{ve}}$$

À QUOI DOIVENT S'ATTENDRE LES VENDEURS ET/OU LES ACHETEURS LORSQUE LA PROPRIÉTÉ DÉSIGNÉE EST DANS UN MARCHÉ DE VENDEURS, DANS UN MARCHÉ ÉQUILIBRÉ OU DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS

1. Selon la **Fédération des chambres immobilières du Québec (FCIQ)**, un total de 86 557 ventes a été réalisé au cours de l'année 2018. Il s'agit d'une hausse de 5 % par rapport à l'ancien record de 82 541 transactions de 2017. Les quantités énormes de transactions qu'opèrent les courtiers immobiliers nous ont permis de constater que **si le nombre de mois d'inventaire est moindre que 5 mois, les prix ont tendance à augmenter plus vite que l'inflation**, alors on dit que le marché avantage les vendeurs puisque ceux-ci trouvent preneur rapidement et qu'ils peuvent attendre d'obtenir le prix demandé. On dit alors qu'**on est dans un marché de vendeurs**, qu'il y a beaucoup d'acheteurs sur le marché pour le nombre de maisons à vendre. On est en présence d'une pénurie de maisons à vendre. **Dans un tel marché ordinairement la valeur marchande (VM) augmente. Les transactions se font très souvent en dedans de 30 jours**

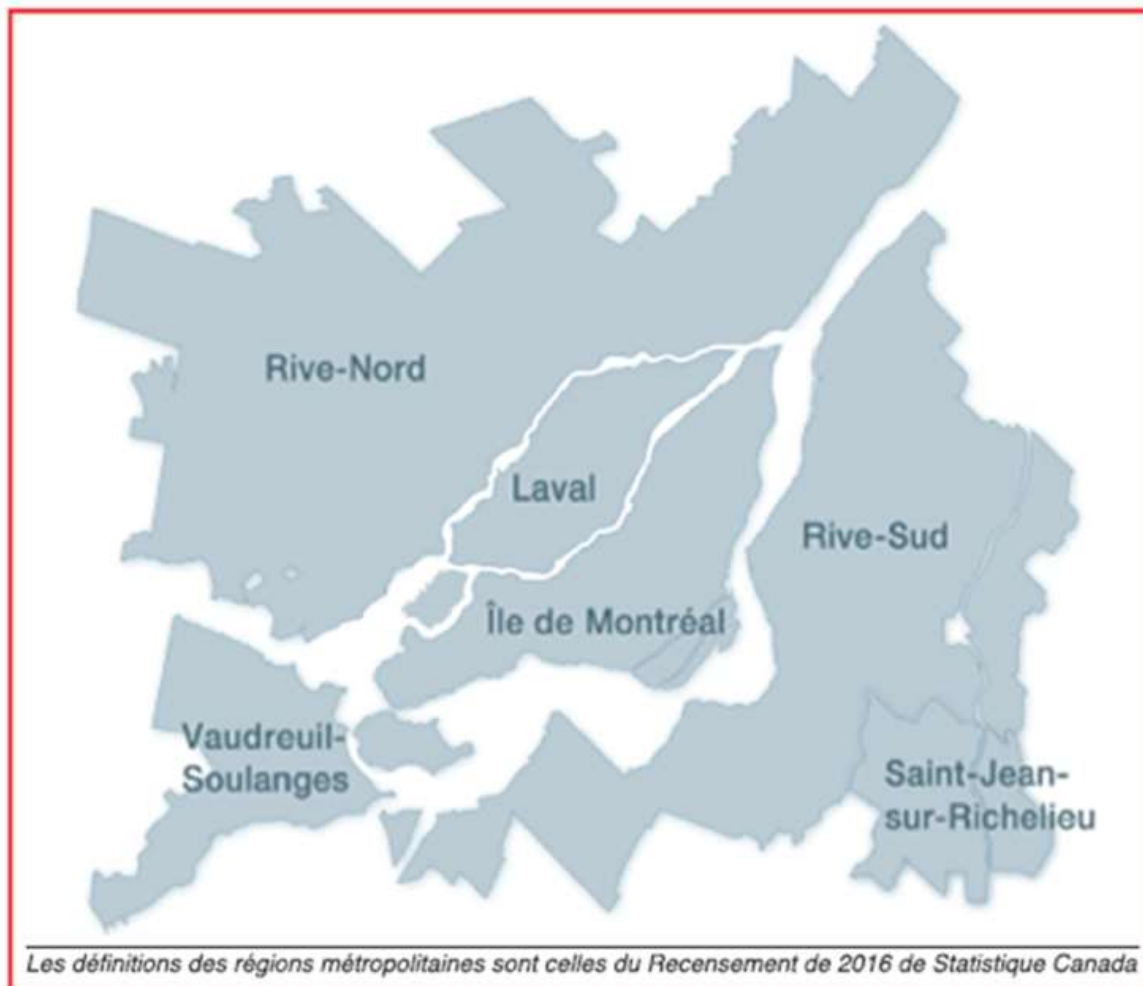
2. Comme dans tout marché, là où il y a le plus de transactions, c'est lorsqu'il y a **équilibre entre L'OFFRE ET LA DEMANDE**. On a remarqué que c'est lorsque le nombre de mois d'inventaire (Mi) était situé entre 5 et 7 mois, **l'appréciation est sensiblement égale à l'inflation**. L'équilibre ne veut pas dire qu'il y a autant de maisons à vendre qu'il y a d'acheteurs. L'équilibre c'est lorsqu'il y a entre 5 et 7 mois d'inventaire, on dit qu'il y a suffisamment de maisons sur le marché pour les acheteurs, **qu'on est dans un marché équilibré ou normal. Les transactions se font ordinairement entre 45 et 60 jours**

3. Lorsque le nombre de mois d'inventaire (Mi) est supérieur à 7 mois, **l'appréciation est alors négative et supérieure à l'inflation, laquelle est positive, les prix ont tendance à diminuer plus vite que l'inflation**, il y a alors un surplus d'inventaire (de maisons à vendre) pour le nombre d'acheteurs sur le marché, ça prend plus de temps à vendre, on dit alors **qu'on est dans un marché d'acheteurs**, on dit que le marché avantage les acheteurs parce qu'il y a moins de demandes ça prend plus de temps à faire des transactions. **Dans un tel marché ordinairement la valeur marchande (VM) diminue**, et c'est pourquoi il faut réduire le prix demandé pour réussir sa transaction.

QUE SE PASSE-T-IL LORSQUE LE MARCHÉ N'EST PAS UN MARCHÉ LOCAL

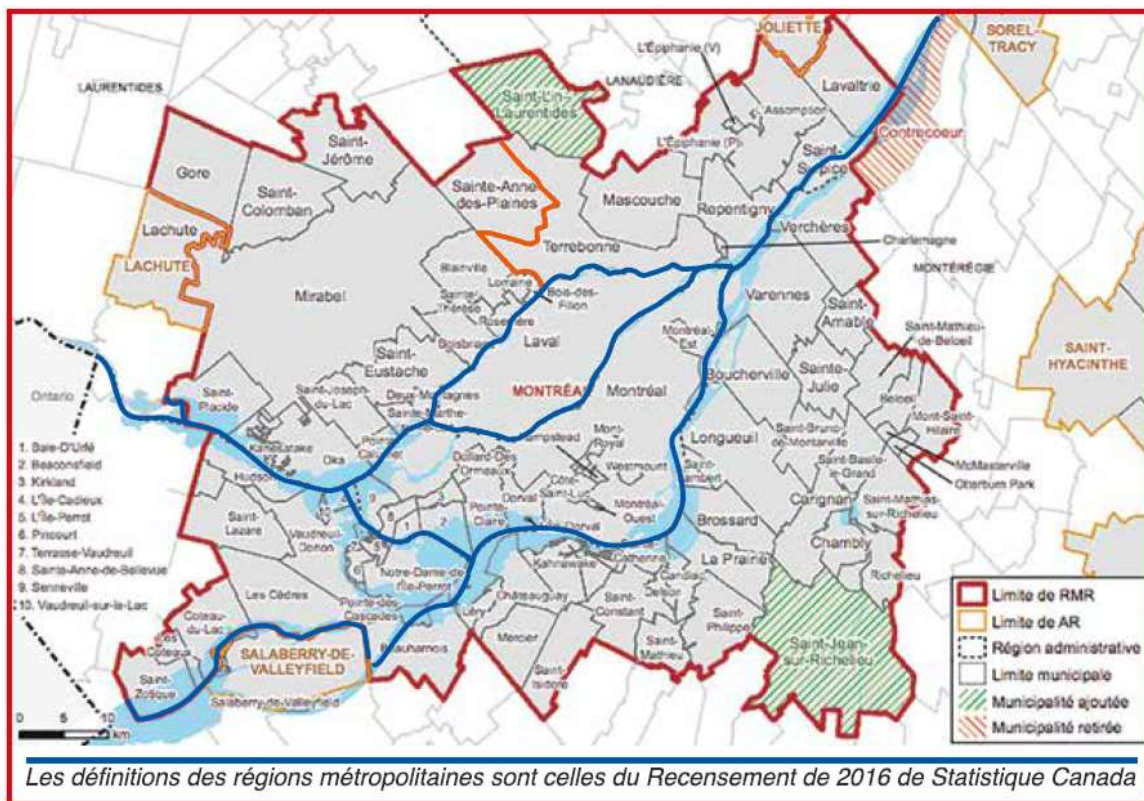
2. LES DONNÉES COMMUNIQUÉES PAR LES MÉDIA

En tant que vendeur ou acheteur, vous ne savez pas que l'immobilier est une affaire locale et, dans de nombreux cas, hyper locale. Vous ne concevez pas que le marché doit être local parce que tous les jours vous obtenez des informations immobilières de sources *nationales* très respectées, telles que *Radio Canada*, *TVA*, *le journal de Montréal* ou *le journal des Affaires*, et bien d'autres que ce soit en français ou en anglais. En conséquence, le point de vue que l'on vous transmet comme étant «la vérité sur l'immobilier» peut ne pas être du tout local. En fait l'info que vous recevez sur l'immobilier est ordinairement national, ou régional, alors que pour déterminer la juste valeur marchande de votre maison il faut choisir les comparables localement. Voici le genre d'information normalement présenté par les media; en cliquant sur le lien suivant vous aurez accès à l'information véhiculée par QMI (Quebecor) le 7 septembre 2018 : [Immobilier dans la région de Montréal](#) alors que la région de Montréal dont on



parle est la Région Métropolitaine de Recensement (RMR), comme l'indique le schéma ci-dessus. Cette région comprend la Rive-Nord, la ville de Laval, l'Île de Montréal, la Rive-Sud (incluant la ville de Saint-Jean-sur-Richelieu) et Vaudreuil-Soulanges. Or dans cette région (RMR), il existe des centaines de marchés locaux. La région de Vaudreuil-Soulanges compte 15 marchés locaux. À Laval, on ne compte pas moins d'une douzaine de villes alors que sur l'île de Montréal on dénombre près d'une quarantaine de villes. À partir de ces villes, il faut compter plusieurs quartiers pour définir un marché local désigné. Sur la Rive-Sud près de 34 villes composent les différents marchés locaux et au moins 5 marchés locaux existent à Saint-Jean sur-Richelieu.

J'ai reproduit la même carte de la Région Métropolitaine de Recensement, ci-dessous avec toutes les villes impliquées. Je pense que ça tombe sous le sens qu'on ne peut pas utiliser les données d'un marché immobilier régional afin de calculer l'Offre et la Demande d'une maison désignée (celle que vous voulez vendre ou celle que vous aimeriez acheter).



Les transactions équitables se font à la juste valeur marchande (JVM), peu importe la condition du marché, que le marché soit un marché de vendeurs, un marché d'acheteurs ou un marché équilibré

3. TRANSACTION À LA JUSTE VALEUR MARCHANDE

LE VENDEUR

- est intéressé à vendre au meilleur prix et dans les plus brefs délais,
- et ne veut surtout pas vendre à un prix trop bas (il ne veut pas laisser d'argent sur la table).

L'ACHETEUR

- cherche la maison selon ses besoins à un prix qu'il peut se permettre,
- et ne veut pas payer plus cher que la valeur du marché

Le prix que recherchent l'acheteur et le vendeur c'est le juste prix du marché c'est le prix de la juste valeur marchande (JVM)

La juste valeur marchande (JVM) c'est la valeur dictée par le marché local et la spécificité de la maison désignée

LE MARCHÉ DOIT ÊTRE LOCAL : Vous devez vous en remettre aux statistiques des propriétés similaires, vendues dans "l'unité de voisinage local" de la maison désignée (la maison que vous voulez vendre ou que vous aimeriez acheter)

L'unité de voisinage c'est l'aire déterminée dans le voisinage de la maison désignée qui peut donner un nombre suffisant de propriétés similaires. Dans les grandes villes comme Montréal ou Laval on identifie le quartier ou la paroisse, alors qu'en banlieue on utilise l'aire municipale totale ou un secteur, comme unité de voisinage.

LA SPÉCIFICITÉ DE LA MAISON DÉSIGNÉE : Vous devez comparer la maison désignée (celle que vous voulez vendre ou celle que vous aimeriez acheter) avec les maisons qui lui ressemblent le plus. Si la maison désignée est une maison plain-pied (PP), isolée, les maisons comparables devront être des maisons plain-pied (PP), isolées.

Les maisons qui ressemble le plus à la maison désignée, doivent être de taille et de caractéristiques similaires, et du même style soit :

Ainsi si la maison désignée (celle que je veux vendre ou celle que j'aimerais acheter est une maison à étage (ME), isolée (un seul logement sur le terrain), alors les maisons comparables de même que les maisons compétitives, devront être des maisons à étages (ME), isolées.

Ainsi si la maison désignée (celle que je veux vendre ou celle que j'aimerais acheter est une maison plain-pied (PP), en rangée (au moins trois logements réunis par un mur mitoyen), alors les maisons comparables de même que les maisons compétitives, devront être des maisons plain-pied (PP), en rangée.

Théoriquement, la **juste valeur marchande** (de l'évaluateur) et la **valeur estimée** (du courtier) devraient être relativement similaires. Lorsque les évaluateurs et les courtiers immobiliers déterminent **la juste valeur marchande**, ils utilisent tous deux des **données de ventes comparables** pour obtenir une valeur immobilière définitive.

En tant que propriétaire, vous déterminez la juste valeur marchande de la maison désignée en recherchant les propriétés similaires vendues dans **«votre unité de voisinage local»**.

En règle générale, les ventes doivent avoir été réalisées au cours des six ou douze derniers mois dépendamment de la volatilité du marché, pour qu'une maison similaire soit considérée comme une vente comparative (maison vendue, dite comparable).

Les propriétés similaires de la même unité de voisinage, **à vendre en même temps que la maison désignée**, seront considérées comme **maisons compétitives**. Celles-ci seront analysées lorsque viendra le temps de déterminer quelle maison devrait être vendue en premier entre la ou les maison(s) compétitive(s) et la maison désignée.

À PROPOS DE LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) DE VOTRE PROPRIÉTÉ

Pour plusieurs raisons, il est très difficile d'évaluer une maison

1. Étant un bien physique, chaque maison possède son propre emplacement spécifique.
2. C'est aussi un bien qui possède une longue durée de vie, ce qui fait que des maisons bâties à différentes époques, peuvent être dans un même marché en même temps.
3. Chaque maison possède son propre ensemble de caractéristiques qui détermine sa valeur.
4. Certaines caractéristiques ont des valeurs différentes selon l'endroit où géographiquement les maisons sont érigées. Par exemple, un garage peut avoir une plus grande valeur lorsqu'il est érigé sous un climat plus froid alors qu'une piscine aura une plus grande valeur si on l'installe sous un climat plus chaud.
5. Le fait d'avoir plusieurs maisons sur le marché, lesquelles présentent différentes caractéristiques rend la tâche encore plus difficile aux acheteurs qui peuvent aussi, les évaluer différemment. Un acheteur peut attribuer une plus grande valeur à des planchers de bois, que le ferait un autre acheteur. De sorte qu'une maison désignée possédant un certain nombre de caractéristiques peut être évaluée de façons différentes par différents acheteurs.

Tous ces facteurs font que l'immobilier **n'est pas un bien homogène** (c'est-à-dire que les caractéristiques ne sont pas semblables d'un bien à l'autre). Différents ensembles de caractéristiques font en sorte qu'il est très difficile d'évaluer une propriété. Le fait que les acheteurs peuvent en plus, évaluer certaines caractéristiques différemment complique le processus.

QUELS SONT LES ÉLÉMENTS QUI INFLUENCENT LA VALEUR D'UNE MAISON?

Un mot sur l'emplacement et les éléments qui influencent la valeur d'une maison

L'EMPLACEMENT LOCAL

(L'emplacement local ou la situation géographique)

Tout le monde doit savoir que la valeur d'une propriété est déterminée par son emplacement local. **La règle numéro un à respecter lors de l'achat d'une propriété est le choix de l'emplacement local.** Si vous choisissez un emplacement privilégié, il y a de forte chance que cet emplacement **conserve ses attraits** jusqu'au moment de la revente et de ce fait attire un plus grand nombre d'acheteurs.

Par contre, si vous choisissez un emplacement local qui **a moins d'attraits**, il est possible que **votre prix de revente soit inférieur** aux autres propriétés autour, attirant, de ce fait, moins d'acheteurs.

On m'a raconté qu'il y a de ça quelques années, on avait mis en vente une maison située sur une rue très achalandée, avec un prix qu'on avait déterminé selon les comparables des environs, situées sur des rues avoisinantes beaucoup plus tranquilles. Évidemment, on n'arrivait pas à vendre cette maison, jusqu'au moment où on a diminué le prix demandé. Le propriétaire avait acheté cette maison parce qu'elle était moins chère que toutes les autres maisons à vendre des environs. **Au moment de la revente, il a dû vendre moins chère.**

Il faut veillez à ce que **les caractéristiques attrayantes du quartier ciblé ne soient pas en train de changées.** Si vous n'allez pas vous renseignez aux registres de la ville, peut-être vous serez surpris d'apprendre qu'on prévoit bâtir une propriété sur le terrain vacant d'en face afin d'y loger un club de danseuses nues, ce qui influencerait grandement sur votre prix demandé lors de la revente.

À la lueur de ces exemples, il faut comparer les attraits de votre maison aux attraits des maisons compétitives selon l'emplacement local de chacune des maisons

Il est important de positionner sa maison afin de la vendre dans les meilleurs délais et au meilleur prix. Commencer par regarder votre maison à travers "l'œil d'un acheteur".

Faut savoir que les attraits suivants ont un effet négatif sur la valeur d'une propriété. Ces attraits entraînent une diminution de la valeur d'une propriété

- L'emplacement d'une propriété à proximité d'une voie ferroviaire
- L'emplacement d'une propriété face à un mur antibruit
- L'emplacement d'une propriété face à une centrale électrique, à proximité de ligne électrique à haute tension, près de tour de communication
- L'emplacement d'une propriété à proximité d'un dépotoir

- La bâtisse est-elle située à proximité des entreprises dangereuses pour la santé ou dérangeante par le bruit et/ou la poussière.
- L'emplacement d'une propriété à proximité du centre d'achats,
- L'emplacement d'une propriété à proximité d'un aéroport.
- L'emplacement d'une propriété à proximité de voies de circulation rapide
- Une maison, située sur une rue achalandée, vaut considérablement moins que si elle est située sur une rue beaucoup moins passante.

Faut savoir que les attraits suivants ont un effet positif sur la valeur d'une propriété. Ces attraits entraînent une augmentation de la valeur d'une propriété

- Une maison à proximité d'un terrain de golf a plus de valeur que si il n'y a pas de terrain de golf à proximité
- Une maison, par exemple, avec une vue exceptionnelle sur une montagne, sur un centre de ski, sur le fleuve.
- Une maison avec accès à un plan d'eau a une plus grande valeur que si elle n'en a pas.
- Une maison offrant un espace de stationnement intégré,
- Une maison dans un croissant offre plus de sécurité et tranquillité
- Une maison sur un coin de rue,

L'environnement, les commodités et les services influencent aussi la valeur de votre maison

- ✚ Est-ce à proximité d'écoles, (si vous avez des enfants)
- ✚ Est-ce à proximité d'un hôpital
- ✚ À proximité des installations récréatives : parc, aréna, piste cyclable, bibliothèque, etc.
- ✚ Cependant, il est permis de croire que l'emplacement peut-être quelques peu différent selon qu'une propriété sera près ou pas mal éloigné des services, (cliniques médicales, centre d'achats, dépanneurs etc.)
- ✚ Est-ce qu'il y a accessibilité au transport en commun,
- ✚ L'emplacement local pourra être différent selon qu'une propriété profitera des services publics ou non (égouts et approvisionnement en eau potable).

Lorsqu'on parle d'emplacement on fait référence à ces attraits positifs et/ou négatifs qui agissent sur la valeur de votre propriété

Dans un contexte de développement durable ces attraits prennent de plus en plus de valeur lorsqu'il s'agit de déterminer la juste valeur marchande de votre propriété.

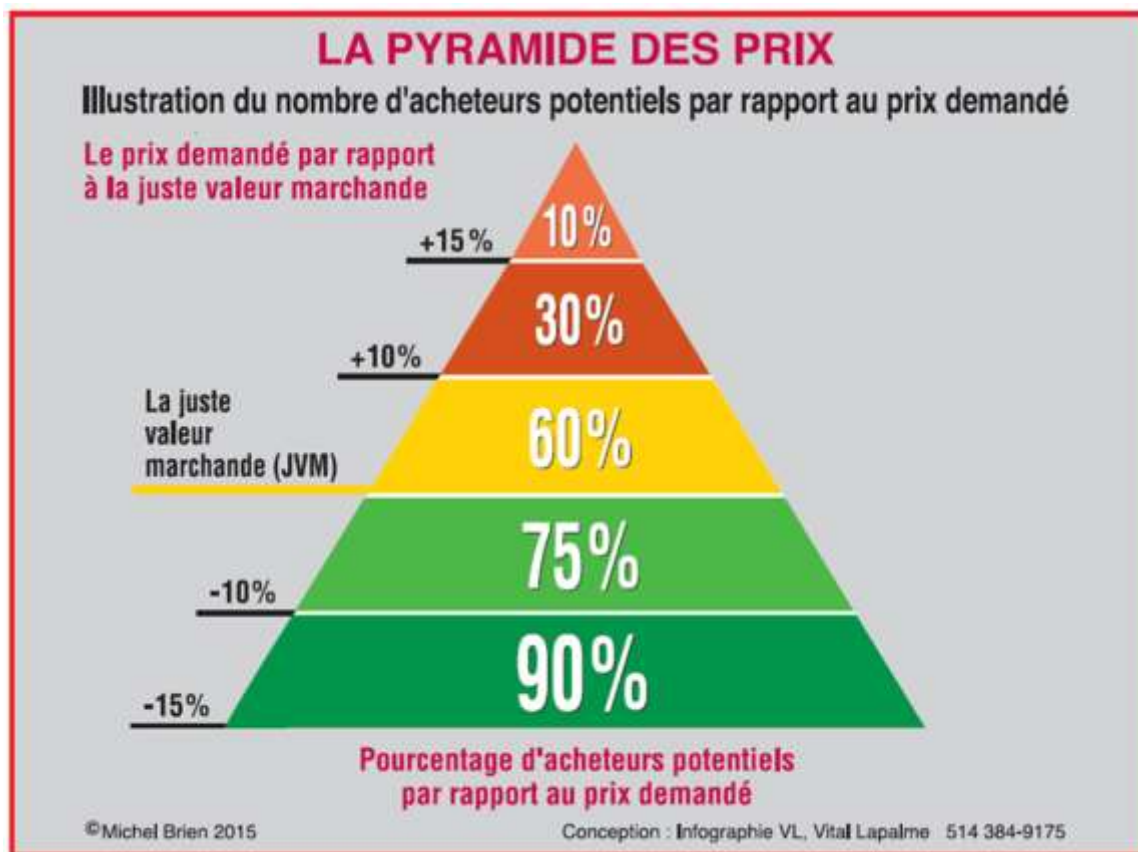
Bien souvent, ces attraits ne sont pas adossés à un droit de propriété, ce ne sont pas des valeurs marchandes, mais on arrive tout de même à les évaluer et à les internaliser à la valeur de votre propriété.

4. LA STRATÉGIE DE MISE EN MARCHÉ

Il est impossible de rejoindre tous les acheteurs potentiels, par contre, de nos jours on peut rejoindre plus de 90% des acheteurs potentiels par internet (que ce soit par Centris ou les médias sociaux ou par certains sites web) **mais attention il ne faut pas surévaluer** la juste valeur marchande (JVM) de la maison désignée.

Le tableau ci-dessous nous informe merveilleusement bien sur l'importance de rejoindre le plus grand nombre d'acheteurs potentiels.

Je vais vous donner le nombre de maisons à vendre et le nombre de maisons vendues de la tranche de prix dans laquelle votre maison désignée s'inscrit. Vous serez alors en mesure de calculer le nombre d'acheteurs potentiels d'une maison comme la vôtre par rapport au prix que vous demandez.



Je vous donne un exemple: disons qu'il y a 18 maisons à vendre compétitives à la vôtre (ça c'est **l'offre** que font les vendeurs dans votre unité de voisinage) et qu'il y a 72 maisons comparables qui ont été vendues dans les 12 derniers mois, toujours dans la même unité de voisinage. On peut dire qu'il y a en moyenne 6 maisons vendues à chaque mois, $(72/12) = 6$, et cela représente **la demande** des acheteurs.

Il y a donc, dans mon exemple, 6 acheteurs potentiels qui recherchent une maison comme la vôtre pour environ le même prix que vous demandez. Sachant que votre prix

demandé est le prix de la juste valeur marchande (JVM), cela veut dire que vous allez rejoindre 60% des acheteurs potentiels, soit $(6 \times 60\%) = 3,6$ ou 4 acheteurs potentiels, selon la pyramide des prix ci-dessus.

Vous pouvez vous rendre compte que si vous surévaluez le prix de votre maison, ne serait-ce que de 10%, vous obtiendriez seulement 1,8 ou 2 acheteurs potentiels, soit $(6 \times 30\%) = 1,8$ ou 2.

VOYEZ-VOUS COMBIEN IL EST IMPORTANT DE NE PAS SUR-ÉVALUER VOTRE PRIX DEMANDÉ PAR RAPPORT À LA JUSTE VALEUR MARCHANDE DE VOTRE MAISON.

PENSEZ-Y 2 SECONDES

À QUOI ÇA SERT DE SURÉVALUER SON PRIX DEMANDÉ

PENDANT LES 30 OU 60 PREMIERS JOURS

SI VOUS REJOINGNEZ LA MAJORITÉ DES ACHETEURS POTENTIELS

DANS LES 6 PREMIÈRES SEMAINES

Depuis des lunes, on a constaté que les maisons dont les prix demandés sont surévalués ne sont pas visitées par les acheteurs. Cela est encore plus évident depuis l'avènement de l'internet par lequel les acheteurs sont mieux informés et peuvent plus facilement comparer les maisons à vendre sur le marché, de sorte que les maisons surévaluées sont les premières maisons éliminées de la liste des maisons à visiter par les acheteurs.

LA PÉRIODE D'ACTIVITÉ MAXIMALE. Les conséquences de la surévaluation nous amène à considérer que la période d'activité critique se situe entre la première et la sixième semaine d'inscription.

Ainsi,

- Si votre prix est supérieur aux prix des compétitives vous contribuez à vendre les compétitives qui deviennent plus attrayantes à cause de leur prix. **Vous aidez donc votre compétition.**
- Moins d'acheteurs seront attirés par vos publicités, moins d'agents feront visiter votre propriété à leurs clients acheteurs. Vous recevrez moins d'offres d'achat sérieuses, si jamais vous en recevez.

- Même si vous obteniez une offre d'achat au prix demandé trop élevé, cela mène souvent au rejet de la demande hypothécaire de l'acheteur éventuel entraînant des retards critiques de la vente.
- Si les acheteurs commencent à la percevoir comme une maison à problème, ce qu'une baisse de prix peut leur suggérer, elle va susciter beaucoup moins d'intérêts que si elle avait été inscrite au juste prix du marché dès le début.

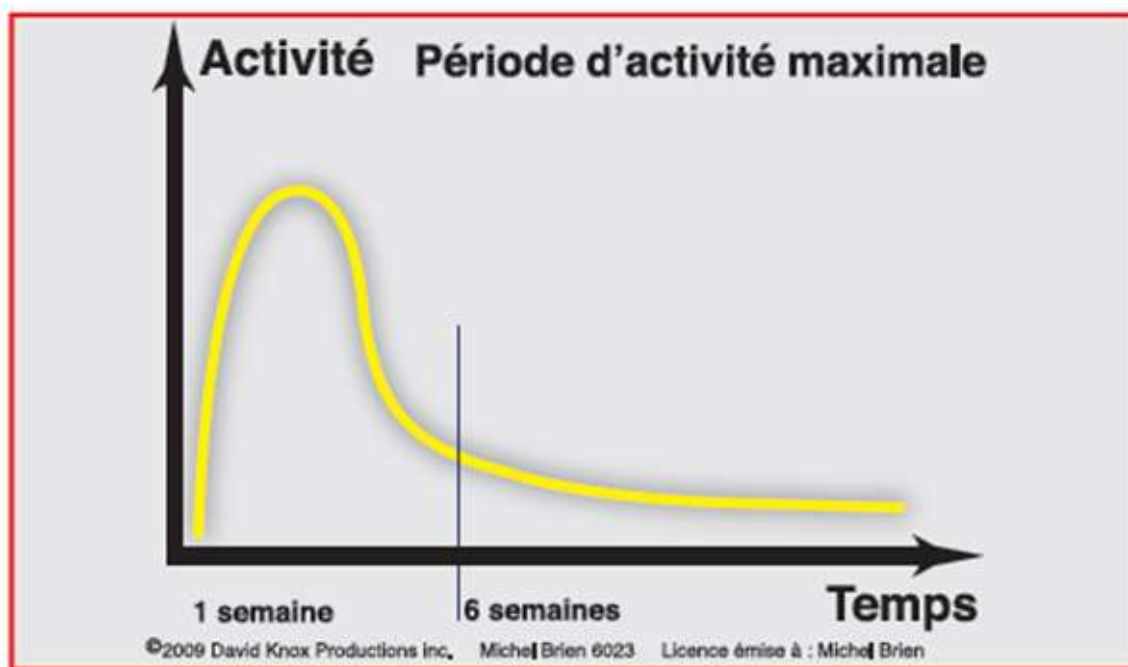


Tableau #1.20 – Graphique de la période d'activité maximale

C'est pour ces raisons que l'on doit inscrire sa propriété au prix alliant l'exposition maximale et le plus grand intérêt de l'acheteur. La fenêtre présentant ces caractéristiques se produit normalement du début de l'inscription jusqu'à la sixième semaine selon la nature du marché. La figure ci-dessus nous fait voir cette fenêtre.

5. LA PLUS GRANDE ERREUR QU'UN VENDEUR PEUT FAIRE

La plus grande erreur qu'un vendeur peut faire, est de surévaluer la valeur de sa propriété. Si les acheteurs potentiels estiment que votre prix demandé est trop élevé, ils ne vont pas considérer votre maison. Ils ne la visiteront pas et ne feront pas d'offre.

Voici deux métaphores qui illustrent bien qu'il ne faut tout de même pas aider les compétiteurs en leur envoyant des acheteurs potentiels.

1. L'AIMANT

LE PRIX DEMANDÉ VS LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) (LA LIGNE NOIRE)

Lorsque l'aimant (le prix) est trop éloigné des billes d'acier (les acheteurs) il n'attire pas les billes d'acier. C'est une métaphore, oui et ça communique bien le concept.

Lorsque l'aimant s'approche de la juste valeur marchande (JVM) (la ligne noire), il se rapproche aussi des billes d'acier (les acheteurs) intéressés par ce juste prix de la juste valeur marchande (JVM).

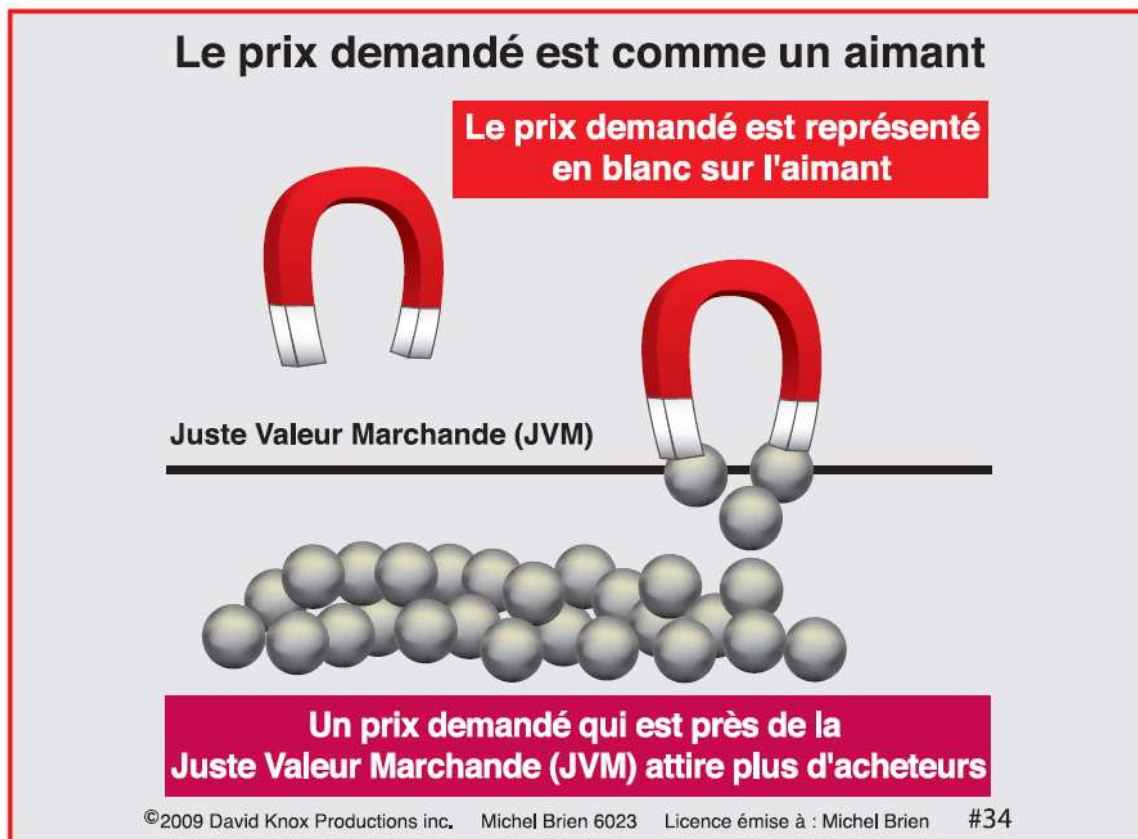


Tableau #1.26 – Les acheteurs sont attirés par un juste prix demandé

2. LA MACHINE À BOULE

LE PRIX DEMANDÉ VS LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM)

Voilà une autre métaphore, démontrant comment les acheteurs rebondissent sur une maison surévaluée (la maison en rouge) vers une maison inscrite au bon prix, **au prix de la juste valeur marchande (la maison en vert)**. Au jeu de la machine à boule, la boule rebondit sur **les "bumpers" (les maisons surévaluées)** pour finalement atteindre les endroits payants (les maisons inscrites au juste prix de la juste valeur marchande (JVM)). **Une maison surévaluée, fait mieux paraître les maisons inscrites au juste prix de la juste valeur marchande (JVM)**, en les aidants à vendre plus rapidement que la maison surévaluée.

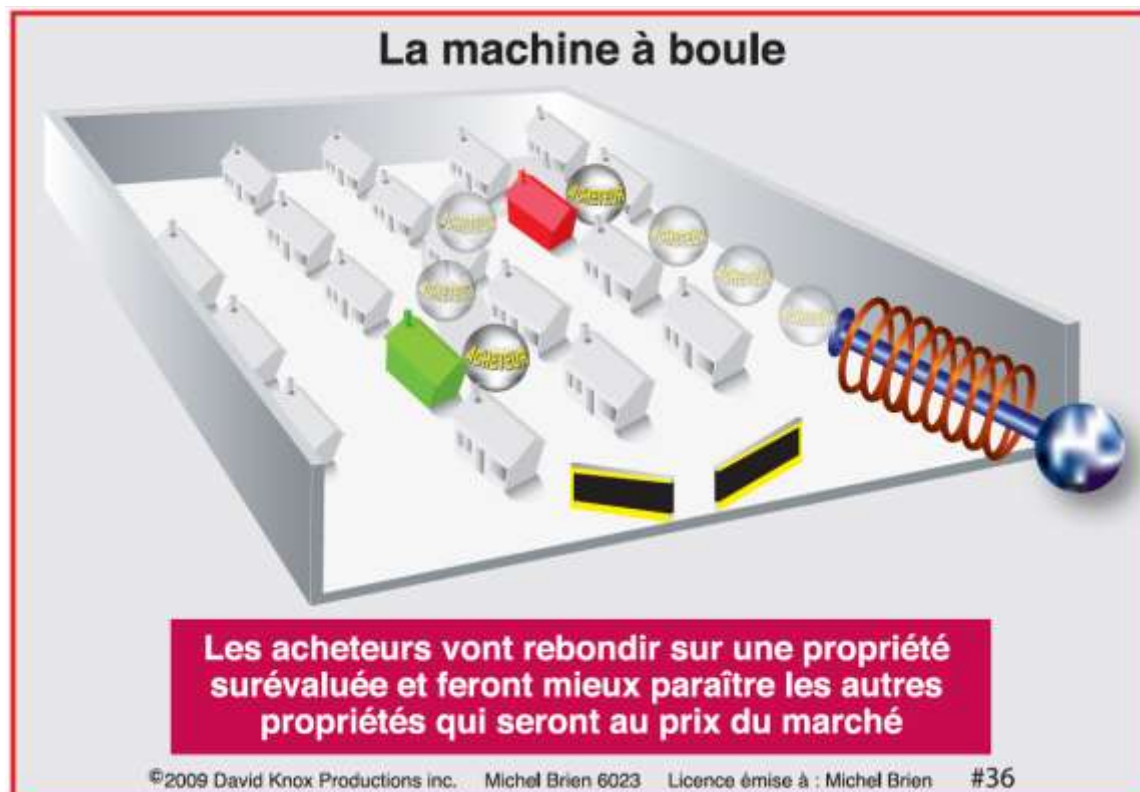


Tableau #1.27 – la maison surévaluée aide la maison dont le juste prix demandé est celui de la juste valeur marchande (JVM)

J'espère que ce rafraîchissement vous aidera à mieux comprendre les quelques notions énoncées et vous aider à prendre les bonnes décisions si vous avez à vendre une propriété ou à en acheter une. Pour en connaître davantage sur l'immobilier résidentiel vous pouvez vous rendre sur le site web d'info-immobilier-rive-nord ou communiquer avec Michel Brien.


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 dans la barre bleu juste en dessous de la bannière du site web: <http://info-immobilier-rive-nord.com>

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