

Trois raisons pour lesquelles une maison ne se vend pas tout de suite



MAJ – JANVIER 2020 LE BLOGUE

LE BLOGUE - 0013

Je vous rappelle que la maison que vous voulez vendre je l'appelle la maison désignée. Alors, que faites-vous lorsque votre maison désignée est sur le marché et que personne ne semble en vouloir?

Même si vous n'y croyez pas, il n'y a que trois raisons pour lesquelles une maison ne se vend pas.

Trois raisons pour lesquelles une maison ne se vend pas

Si votre maison est sur le marché depuis plusieurs semaines et qu'elle n'est toujours pas vendue, vous devez savoir que vous avez un problème. Le monde numérique d'aujourd'hui permet aux propriétaires de vendre leur maison au prix fort dans les jours suivant leur arrivée sur le marché, donc si leur maison ne se vend pas, cela signifie que les vendeurs ont rencontré l'un des trois problèmes suivants:

1. UNE ACTIVITÉ INSUFFISANTE

La première démarche à faire est d'analyser l'activité du marché de la maison désignée (la maison que vous voulez vendre). L'activité du marché est le nombre de maisons vendues par mois. Lorsqu'on parle de l'activité du marché on fait référence à la demande moyenne ou au pouls du marché ou à la vitesse de vente, certains l'appelle le taux de roulement ou le taux désaisonnalisés des ventes. Peu importe comment on désigne l'activité du marché il s'agit de savoir si la maison désignée fait partie ou non du haut de gamme du marché. Si la maison désignée est à Blainville, on va analyser le haut de gamme des maisons (ME) ou (PP) à Blainville.

Le haut de gamme d'un marché présente un très faible pourcentage de maisons vendues par mois. Dans le cas d'une maison à étage (ME) vendues à Blainville en 2019, le haut de gamme a commencé à 800,000 \$, et il y a eu 28 maisons sur 373 qui ont été vendues à plus de 800,000 \$ soit 7,5% de toutes les maisons (ME) vendues. Dans le cas des maisons plain-pied (PP) vendues à Blainville en 2019, le haut de gamme a commencé à 500,000 \$, et il y a eu 17 maisons sur 255 qui ont été vendues à plus de 500,000 \$, soit 7% de toutes les maisons (PP) vendues.

En pratique, la définition du **«haut de gamme»** peut varier d'un marché à l'autre. Dans le cas de la ville de Blainville **j'ai défini le haut de gamme** comme étant toutes les maisons qui présentaient une activité à près d'une (1) maison et/ou moins d'une maison vendues par mois. En d'autres termes, les maisons les plus chères de votre marché qui ont très peu d'acheteurs potentiels, souvent même il s'agit d'une maison vendue ou d'une fraction de maison vendue par mois (ce pourrait être par exemple; 0,25 maison vendue par mois ou une maison vendue par 4 mois).

D'une manière générale, à l'exception des 7% des maisons plain-pied (PP) ou 7,5% des maisons à étages (ME) les plus dispendieuses du marché, une faible activité n'est pas la raison pour laquelle une maison n'a pas été vendue, même si j'entends souvent des vendeurs dire «le marché est lent». C'est tout à fait faux. Dans un marché avec une activité suffisante, il est possible pour un professionnel de l'immobilier d'analyser l'activité du marché et de conseiller ensuite un propriétaire d'une gamme précise de valeurs pour une maison.

Si le propriétaire suit correctement ces conseils et les prix, la maison se vendra. Si vous vous retrouvez à essayer de vendre une maison et qu'elle ne s'est pas vendue en quelques semaines, demandez-vous simplement **«si la valeur de votre maison est parmi le faible pourcentage des maisons les plus dispendieuses du marché?»** Si la réponse est «non», alors vous pouvez éliminer la faible activité comme raison potentielle pour laquelle la maison n'a pas été vendue.

Pour les lecteurs qui ne me suivent pas de façon régulière et qui aimeraient comprendre ce qu'est **la demande moyenne, l'activité, le pouls d'un marché, le taux de roulement** ou **le taux désaisonnalisés des ventes**. je vous réfère à l'InfoVille #04 à la fin de cet article. Pour moi, le nombre de maisons vendues dans les derniers 12 mois c'est la demande moyenne ou l'activité. (Voir les tableaux #01, #02 et #03 à la fin de l'article).

2. UNE PIÈTRE MISE EN MARCHÉ

Si ce n'est pas **l'activité, la demande moyenne** ou **le pouls** du marché ou **le taux de**

roulement ou **le taux désaisonnalisés des ventes.** qui est la cause pour laquelle votre maison n'a pas encore été vendue, il faut analyser le plan de mise en marché. Si une maison **en bonne condition** est à vendre à **un juste prix** (à un prix qui n'est pas surévalué) et que personne n'a proposé de l'acheter dans les premières semaines suivant sa mise sur le marché, le problème est probablement lié au plan de mise en marché, employé pour vendre la maison. Après tout, si la maison est une si bonne affaire, pourquoi quelqu'un n'en voudrait-il pas?

- L'agent a peut-être oublié de PARTAGER l'annonce sur le plus grand nombre de plateforme (oui, cela se produit régulièrement),
- Peut-être que les images utilisées dans la MLS ne lui rendent pas justice et ne valorisent pas beaucoup la maison, comme les photos prises en hiver avec plein de neige.

Une mise en marché massive est nécessaire pour faire passer le message que votre maison représente un très bon achat. Les propriétaires qui n'ont pas encore vendu et qui se retrouvent dans cette position doivent contacter le courtier de la société immobilière qu'ils ont embauchée pour vendre leur maison et demander une rencontre en personne. Ils devraient demander à voir des preuves que les photographies professionnelles ont été utilisées, que la maison est activement commercialisée dans le MLS, et PARTAGÉE sur des milliers de sites Web et actuellement commercialisée quotidiennement sur les réseaux sociaux. Si tout cela est le cas, alors la maison atteint probablement un marché suffisamment large pour être vendu, et donc une mauvaise commercialisation n'est pas la raison pour laquelle la maison n'a pas été vendue et il faut passer à la troisième raison.

3. LE PRIX DEMANDÉ EST SURÉVALUÉ

Si vous avez mal évalué la valeur de votre maison et que le prix demandé se trouve surévalué par rapport aux maisons comparables, l'acheteur potentiel le plus susceptible d'acheter votre maison, ne fera pas d'offre d'achat – En effet, cet acheteur potentiel possède déjà une ou plusieurs recherches qu'il a enregistrées **lors de ses recherches en ligne et quand une propriété** hors du prix qu'il s'était fixé arrive sur le marché il décèle rapidement que cette propriété est surévaluée et ne la retiendra pas comme un bon choix pour lui. Les propriétaires qui surévaluent leurs maisons **ADRESSE LEUR MESSAGE AU MAUVAIS GROUPE D'ACHETEURS**, et ces acheteurs ne peuvent pas être impressionnés par la maison. Il faut se rappeler que 94% des acheteurs potentiels d'une maison peuvent être atteints dans **les quatre jours** suivant leur entrée sur le marché, et dans un monde numérique, c'est le PRIX qui détermine quels acheteurs vont d'abord s'intéresser à une maison.

Comme on l'a déjà dit, la plupart des acheteurs qui sont prêts à prendre une décision d'achat ont une ou plusieurs recherches enregistrées en ligne, et toutes ces recherches

enregistrées sont limitées par le prix. Imaginez donc qu'un acheteur ait une recherche sauvegardée, voulant que toutes les maisons à vendre répondant à ses critères d'achat soient vendues entre 400 000 \$ et 500 000 \$ dans votre marché désigné. Que se passe-t-il alors, si un propriétaire qui serait très heureux d'obtenir 480 000 \$ pour sa maison arrive sur le marché aujourd'hui à 510 000 \$, cette maison apparaîtra-t-elle dans la recherche? La réponse est non. Le marketing numérique vient définitivement changer la façon de faire la recherche de sorte que le prix élimine certains acheteurs, ceux-là mêmes qui auraient pu se battre pour le droit d'acheter votre maison.

Le numérique a rendu le processus de vente d'une maison beaucoup plus rapide, donc si une maison est mise en vente depuis plusieurs semaines sur un marché avec une activité suffisante et en utilisant un plan marketing solide, alors la raison pour laquelle elle n'a pas été vendue est que le marché a rejeté le prix. Les propriétaires dans cette situation doivent abaisser immédiatement le prix demandé à un prix qui générera plusieurs acheteurs pour leur maison désignée.

LES CHOSES QUI N'EMPÊCHENT PAS LA VENTE D'UNE MAISON

Vous avez donc lu les trois raisons ci-dessus pour lesquelles une maison ne se vend pas, mais aucune d'entre elles n'inclut celles auxquelles vous pourriez penser. Malheureusement, voici un fait que vous devez CONSIDÉRER et cela pourrait vous causer un certain inconfort ...

Les conditions de propriété n'empêchent pas une maison de vendre. Alors peut-être que quelqu'un a regardé votre maison hier et n'a pas encore fait d'offre. Si vous avez un bon agent immobilier, alors il ou elle a contacté l'agent de l'acheteur pour solliciter des commentaires. L'agent a répondu avec un ou plusieurs des éléments suivants:

- Les chambres étaient trop petites
- La cuisine était dépassée
- L'arrière-cour était minuscule
- La pente de l'allée était trop raide

Alors, que pensez-vous que l'acheteur a vraiment dit? Croyez-le ou non, tous ces commentaires révèlent que (pour cet acheteur) "à ce prix", l'acheteur s'attendait à une maison plus agréable. Les commentaires ci-dessus doivent donc être interprétés comme:

- Les chambres étaient trop petites pour une maison à ce prix

- La cuisine était démodée pour une maison [à ce prix](#)
- L'arrière-cour était minuscule pour une maison [à ce prix](#)
- La pente de l'allée était trop raide pour une maison [à ce prix](#)

Si le prix de la maison avait été ajusté pour les conditions énumérées ci-dessus, cet acheteur n'aurait probablement PAS vu la maison (elle aurait été inférieure au budget de cet acheteur), mais les acheteurs qui l'auraient vue l'auraient aimé.

Les conditions n'empêchent pas une maison de vendre ... mais les propriétaires qui n'abordent pas les conditions d'une maison par le prix ou un autre recours ne parviendront pas à vendre. Et cette situation démontre simplement que les vendeurs surévaluent leurs maisons.

Fin de l'article

Voici le lien recommandé en page 2 (vous n'avez qu'à cliquer sur le texte en bleu ci-dessous souligné)

[**INFO VILLES #04 - AOÛT 2019 - LE POULS DU MARCHÉ**](#)

J'ai aussi ajouté ci-dessous un complément d'information afin de vous montrer ce qu'est **l'activité** d'un marché

Dans le Tableau #01 ci-dessous : Tableau #01 – l'offre Vi et la demande VE des maisons à étages (ME) à Blainville au 31 juillet 2019 sur 10 tranches de prix allant de 0 à 650,000 \$; l'offre c'est le nombre de maisons à étages (ME) à vendre à Blainville au 31 juillet 2019 et VE est le nombre de maisons vendues dans les 12 derniers mois, finissant le 31 juillet 2019 (donc du 1^{er} août 2018 au 31 juillet 2019). Vi et VE sont extraient de la base de données Centris des courtiers immobiliers, alors que M est le nombre de mois (12) que j'ai pris pour additionner les maisons vendues VE.

L'ACTIVITÉ désignée par (ve), c'est le nombre de maisons vendues par mois, c'est donc le nombre de maisons vendues dans 12 mois divisé par 12 ou $(ve) = VE/12$. Ainsi vous pouvez constater que même si l'activité (ve) est faible (entre 0 et 5 maisons vendues par mois dans toutes les tranches de prix) à l'exception de la 6^{ième} tranche de prix et la tranche de prix des autres maisons à vendre à plus de 650,000 \$ on a des marchés de vendeurs partout. Bien sûr dans la tranche de prix 1 et 2 il est normal d'avoir des fractions de maisons vendues dans les 12 derniers mois parce que des maisons à étages à moins de 250,000 \$, il n'y en a pas beaucoup à vendre (0) au 31 juillet 2019, 1 et 3 dans les 12 derniers mois.

VILLE	LE MAGISTRAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)										
BLAINVILLE (ME)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	550K	600K	650K
K = 1000	et MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 550K	à 600K	à 650K	ET PLUS
Vi (vendeurs)	0	0	3	6	13	11	14	5	12	7	91
VE (acheteurs)	1	3	16	35	49	62	32	36	33	21	68
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,08	0,25	1,33	2,92	4,08	5,17	2,67	3,00	2,75	1,75	5,67
Mi (mois d'inven)	0,00	0,00	2,25	2,06	3,18	2,13	5,25	1,67	4,36	4,00	16,06
TV% (taux de vente)	#DIV/0!	#DIV/0!	44%	49%	31%	47%	19%	60%	23%	25%	6%
BLAINVILLE (ME)	INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 31 JUILLET 2019 - PAR MICHEL BRIEN										
TRANCHES DE PRIX	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

Tableau #01 – l'offre Vi et la demande VE des maisons à étages (ME) à Blainville au 31 juillet 2019 sur 10 tranches de prix allant de 0 à 650,000 \$.

ON PEUT DONC DIRE QUE CE MARCHÉ DES MAISONS À ÉTAGES (ME) ENTRE 250,000 \$ ET 650,000 \$ EST UN TRÈS BON MARCHÉ DE VENDEURS

Mais si on continuait d'analyser les maisons à étages (ME) à vendre à plus de 650,000 \$ et qu'on compilait les données et les calculs dans un tableau, on obtiendrait le Tableau #02 ci-dessous et on verrait bien qu'au 31 juillet 2019, l'activité (ve) est de 1 (1,17) et de moins d'une maison vendue par mois à partir de 800,000 \$ comme je vous l'avais dit dans le premier paragraphe de la page 2.

TRANCHE DE PRIX	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
VILLE	MAGISTRAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME) À PLUS DE 650,000 \$										
BLAINVILLE (ME)	650 K	725K	800K	875K	950K	1025K	1100K	1175K	1250K	1325K	1400K
K = 1000	à 725K	à 800K	à 875K	à 950K	à 1025K	à 1100 K	à 1175K	à 1250K	1325K	1400K	et PLUS
Vi (vendeurs)	14	26	8	9	7	5	5	5	1	4	11
VE (acheteurs)	17	18	14	5	4	2	3	5	2	2	3
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,42	1,50	1,17	0,42	0,33	0,17	0,25	0,42	0,17	0,17	0,25
Mi (mois d'inven)	9,88	17,33	6,86	21,60	21,00	30,00	20,00	12,00	6,00	24,00	44,00
TV% (taux de vente)	10%	6%	15%	5%	5%	3%	5%	8%	17%	4%	2%
BLAINVILLE (ME)	INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 31 JUILLET 2019 - PAR MICHEL BRIEN										

Tableau #02 – l'offre Vi et la demande VE des maisons à étages (ME) à Blainville au 31 juillet 2019 sur 10 tranches de prix allant de 650,000 \$ à 1,400,000 \$.

Spécifiquement, les maisons à vendre à plus de 875,000 \$ n'ont pas une très grande demande (VE). 5; 4; 2; 3; 5; 2 et 2 et lorsqu'on divise par 12 mois, forcément on obtient une fraction de maison vendues par mois, et ça c'est la première raison qui fait que votre maison ne soit pas vendue rapidement.

Cette demande moyenne (ve) nous informe sur l'activité du marché. Cette activité, c'est comme la vitesse de vente et ça dépend de l'ampleur du compromis entre la vitesse de la vente et le prix auquel un produit peut être vendu. Normalement l'activité s'applique tel quelle moyennant deux conditions :

- Que le prix ne soit pas surévalué et

- Que la maison soit en bonne condition.

Si la maison n'est pas en bonne condition (et que par exemple, il y a des réparations à faire) alors il faut faire les réparations ou réduire le prix demandé (c'est ça le compromis qu'il faut faire). Dans un marché à forte activité (10 maisons et plus vendues par mois), le compromis est très faible (peut-être il faudrait réduire le prix demandé de 1%), tandis que plus l'activité sera faible (0 à 5 maisons vendue(s) par mois) plus le compromis devra être substantiel. Il se peut même que le vendeur doive se retirer du marché et attendre que le marché lui soit plus favorable.

On mesure l'activité de la même façon pour les maisons plain-pied (bungalow). Le Tableau #03 ci-dessous nous renseigne très bien sur l'activité des maisons plain-pied (PP) à vendre à Blainville au 31 juillet 2019.

VILLE	LE MAGISTRAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)									
BLAINVILLE (PP)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	550K	600K
K = 1000	et MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 550K	à 600K	à 650K
Vi (vendeurs)	2	2	8	13	9	3	4	3	3	1
VE (acheteurs)	6	42	80	57	32	8	9	5	1	5
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,50	3,50	6,67	4,75	2,67	0,67	0,75	0,42	0,08	0,42
Mi (mois d'inven)	4,00	0,57	1,20	2,74	3,38	4,50	5,33	7,20	36,00	2,40
TV% (taux de vente)	25%	175%	83%	37%	30%	22%	19%	14%	3%	42%
BLAINVILLE (PP) INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 31 JUILLET 2019 - PAR MICHEL BRIEN										
TRANCHES DE PRIX	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Tableau #03 – l'offre Vi et la demande VE des maisons plain-pied (PP) à Blainville au 31 juillet 2019 sur 10 tranches de prix allant de 0 à 650,000 \$.

On peut dire qu'au 31 juillet 2019 dans la 3^{ième} tranche de prix, l'activité est moyenne à 6,67 maisons vendues par mois (entre 5 et 10 maisons vendues par mois), que l'activité est relativement faible (entre 0 et 5 maisons à vendre par mois) dans la 2^{ième}, 4^{ième} et 5^{ième} tranche de prix et que l'activité est de moins de une maison vendue par mois dans le haut de gamme à partir de 400,000 \$ soit à partir de la 6^{ième} tranche de prix.

Le courtier validera les prix demandé des maisons désignées dans les tranches de prix 6 et 7 parce que même avec une activité très faible le marché est un marché de vendeurs dans la 6^{ième} tranche de prix et un marché normal dans la 7^{ième} tranche de prix. Il suggérerait de diminuer le prix demandé des maisons dans la 8^{ième} tranche de prix parce que c'est un très faible marché d'acheteurs. Il dirait aux propriétaires des maisons à vendre dans la 9^{ième} tranche de prix d'attendre que le marché soit meilleur.

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**