



Question d'immobilier :
Fixer le bon prix de vente

Description

Comment vendre une propriété dans un marché inactif avec peu d'acheteurs et de vendeurs ?

Par **Joseph Marovitch**

3 novembre 2022

Le marché a effectué un virage à 180 degrés depuis six mois. Durant la pandémie, nous avons connu des guerres d'enchères au lieu de négociations, ce qui n'était pas la norme. Aujourd'hui, avec une inflation élevée et des taux d'intérêt en hausse, la demande est beaucoup plus faible. Une faible demande et une offre moyenne à faible font chuter les prix. Par conséquent, la question est la suivante : comment vendre une propriété dans un marché peu propice, avec peu d'acheteurs et de vendeurs ?

L'offre et la demande dictent les prix, et l'analyse du marché se fait en examinant les offres et les ventes sur une période donnée.

Il y a une nouvelle réalité à laquelle les vendeurs doivent faire face. Les prix obtenus pendant la pandémie, et même avant, ne correspondent pas à la valeur actuelle de la propriété. La ville a considérablement augmenté la valeur des propriétés en se basant sur les prix atteints durant la pandémie, mais les valeurs municipales ne reflètent pas la situation actuelle.



Avec le temps, peut-être après une récession, les prix grimperont, mais pour l'instant, si les propriétaires doivent vendre, ils doivent comparer leur propriété aux propriétés vendues au cours des six derniers mois pour en connaître la valeur. Les propriétés comparables vendues sont révélatrices et indiquent peu ou pas de scénarios d'offres multiples et donc des propriétés qui restent sur le marché beaucoup plus longtemps avec des baisses de prix chaque mois.

L'offre et la demande dictent les prix, et l'analyse du marché se fait en examinant les offres et les ventes sur une période donnée. L'établissement du prix d'un bien immobilier comprend les éléments suivants :

1. Examinez les prix de vente de toutes les propriétés comparables vendues sur une période de six mois à un an. Cela permet de comparer le prix de vente des propriétés similaires à la vôtre. C'est le facteur réalité.
2. Examinez toutes les propriétés comparables à la propriété du vendeur. Cela vous indique quels sont les prix de la compétition. Si le vendeur a la même évaluation municipale, mais plus ou moins de terrain, plus ou moins de chambres ou de salles de bains, et plus ou moins de rénovations, cela affecte le prix du vendeur. Les acheteurs recherchent la meilleure et la plus grande maison pour leur argent.
3. Après avoir examiné tous les facteurs et davantage, la propriété est placée sur une échelle allant du prix demandé et du prix de vente, du plus bas au plus élevé possible.
4. Les derniers facteurs qui influencent la position de la propriété sur l'échelle sont l'état de la propriété et la rapidité avec laquelle le vendeur veut vendre. Si le bien immobilier est en excellent état et a été rénové, le prix de vente se situe dans la partie supérieure de l'échelle. S'il est en mauvais état et nécessite une rénovation, le prix se situera dans la partie inférieure de l'échelle. Si le vendeur souhaite vendre plus rapidement, le prix de vente de la propriété devrait se situer dans la partie inférieure de l'échelle. S'il n'y a pas d'urgence, on peut accepter de placer la propriété dans la partie supérieure de l'échelle.

'Il est toujours bon d'utiliser une stratégie qui situe le bien sur l'échelle d'une manière avantageuse.'

Cependant, d'autres facteurs entrent en jeu lorsque le prix du bien immobilier se situe dans la partie supérieure de l'échelle. Il est toujours bon d'utiliser une stratégie qui situe le bien sur l'échelle d'une manière avantageuse. Fixer le prix d'un bien légèrement inférieur à sa valeur peut susciter plus d'intérêt et de meilleures offres.

Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez vous référer à la section des commentaires au bas de la page. En outre, pour consulter mes articles précédents, [cliquez ici](#).

Prochain article: **Avantages et inconvénients de vendre pendant les fêtes de fin d'année**

L'état du marché

Le prix des propriétés est en baisse en raison des taux d'intérêt élevés, de l'inflation, du ralentissement des chaînes d'approvisionnement et des turbulences économiques mondiales. Pourtant, les taxes municipales ont augmenté de 30 à 50 %, voire plus au Québec, en se basant sur des prix de vente durant la pandémie qui étaient hors normes. Les augmentations de taxes municipales ne reflètent pas le marché à l'heure actuelle. De nombreuses propriétés, si elles doivent être vendues maintenant, se vendent à des prix d'escompte pré-pandémie.



'Il serait préférable pour les vendeurs de patienter et d'attendre que l'inflation et les taux d'intérêt baissent au cours des deux prochaines années avant de vendre.'

Il y a aussi les vendeurs d'immeubles à revenus qui doivent affronter la réalité : les coûts sont plus élevés et la demande est plus faible. De nombreux vendeurs d'immeubles à revenus ne tiennent pas compte de cette réalité et tentent de vendre des immeubles à revenus multi-résidentiels à des taux de capitalisation de 2 ou 3 %.

Il serait préférable pour les vendeurs de patienter et d'attendre que l'inflation et les taux d'intérêt baissent au cours des deux prochaines années avant de vendre. Ne vendez que si vous devez le faire et, si vous vendez, fixez le prix de la propriété correctement. Ainsi, le vendeur ne perdra pas de temps ni d'argent avec un bien qui reste trop longtemps sur le marché.

Passez une excellente semaine !

N'oublions pas que les personnes atteintes de cancer sont également vulnérables !

Vous êtes invités à continuer à donner aux organisations suivantes, car **il est maintenant plus important que jamais de soutenir la recherche sur le cancer** ! Cliquez sur les logos ci-dessous pour savoir comment :



Abonnez-vous à notre
infolettre pour être informé
de nos plus récents articles

S'inscrire

Image : PhotoMIX Ltd

[Autres articles par Joseph Marovitch](#)

[Autres articles récents](#)



Joseph Marovitch œuvre dans le secteur des services depuis plus de 30 ans. Sa première carrière en tant que propriétaire et directeur du Camp Maromac, un camp d'été établi en 1968, a consisté à travailler avec des familles d'enfants de Westmount et des environs âgés de 6 à 16 ans. Maintenant, en tant que courtier immobilier, il offre les mêmes qualités de fiabilité, d'intégrité et d'honnêteté afin de protéger les intérêts de ses clients. Si vous avez des questions, contacter Joseph Marovitch au 514 825-8771, ou à josephmarovitch@gmail.com



LIVRAISON GRATUITE
*achats de 99\$ et plus**

LINEN CHEST

MAGASINEZ

Categorie

1. Article | Immobilier

Tags

1. fixer le prix de vente
2. Joseph Marovitch
3. pricing property
4. Real Estate Talk

date créée

novembre 2022