



Question d'immobilier :
Fixer le bon prix de vente

Description

Diminution du nombre de transactions liée à la hausse des taux et la baisse de valeur de l'immobilier

Par **Joseph Marovitch**

Mis à jour le 8 mars 2023

Nous sommes tous conscients du marché difficile, avec des taux d'intérêt élevés et de l'inflation persistante. La Banque du Canada a augmenté agressivement les taux d'intérêt à huit reprises au cours de l'année écoulée afin de réduire le taux d'inflation. Cet effort a eu un effet significatif sur le marché de l'immobilier en réduisant la valeur des propriétés. La hausse des taux d'intérêt et la baisse de la valeur des biens immobiliers ont entraîné une diminution du nombre d'acheteurs et de vendeurs.

La plupart des acheteurs attendent que les taux d'intérêt et l'inflation baissent, de sorte que leurs coûts de possession (dépenses d'entretien d'un bien immobilier) soient moindres. Certains acheteurs pensent que la valeur des biens immobiliers diminuera encore avec les futures hausses de taux en 2024 et qu'ils paieront donc encore moins cher pour un bien immobilier.

La Banque du Canada a augmenté agressivement les taux d'intérêt à huit reprises au cours de l'année écoulée afin de réduire le taux d'inflation. Cet effort a eu un effet significatif sur le marché de l'immobilier en réduisant la valeur des propriétés.

Par ailleurs, la plupart des vendeurs attendent que les taux d'intérêt baissent pour que la valeur de leur bien immobilier augmente.

Il y a aussi les acheteurs et les vendeurs qui doivent agir sans attendre parce qu'ils doivent déménager, qu'ils ont



~~besoin de plus ou de moins d'espace, qu'ils sont dans une situation financière difficile, ou pour une myriade d'autres raisons. Par conséquent, si l'on doit vendre immédiatement, le prix de l'immobilier est d'une importance capitale.~~

L'offre et la demande dictent les prix, et nous lisons le marché en examinant les inscriptions actives et les ventes comparables au cours des six à douze derniers mois. La fixation 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 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, et nous souhaitons que le plus grand nombre possible d'acheteurs obtiennent le meilleur prix dans les meilleures conditions.

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 : **Quelle est l'efficacité des journées portes ouvertes et des annonces ?**

L'état du marché

IPC (taux d'inflation) 5,9 %

Taux préférentiel de la Banque du Canada 4,5%

Il y a de bonnes nouvelles pour les acheteurs et les vendeurs, au moins jusqu'en 2024. La Banque du Canada a décidé de ne pas augmenter les taux d'intérêt, actuellement de 4,5 %, jusqu'en 2024, étant donné que les hausses



~~de taux ont fait grimper l'endettement des ménages au-delà de ce qui est supportable, sans parler de l'instabilité et de la baisse des valeurs sur le marché de l'immobilier.~~

Selon les prévisions, le taux d'inflation pourrait être ramené à 3 % d'ici le milieu de 2023, comme le prévoient les indicateurs économiques, avec un objectif de réduction supplémentaire de 2,5 %.

'Il y a de bonnes nouvelles pour les acheteurs et les vendeurs : la Banque du Canada a décidé de ne pas augmenter les taux d'intérêt jusqu'en 2024'

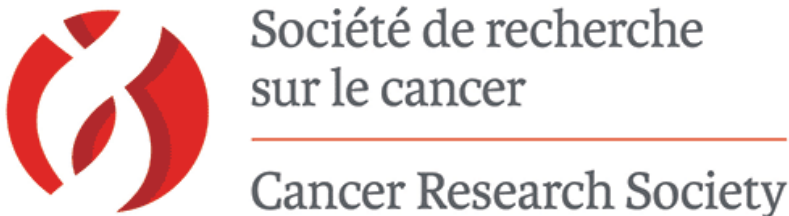
Si c'est le cas, il est possible que nous n'ayons pas d'autres hausses de taux d'intérêt en 2024. Si ce n'est pas le cas et que le taux d'inflation augmente, nous assisterons très probablement à de nouvelles hausses de taux et peut-être à une récession.

Cette situation place les acheteurs et les vendeurs qui spéculent sur le marché immobilier dans une situation d'attente jusqu'en janvier 2024.

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. Joseph Marovitch
2. marché immobilier

date créée

mars 2023