



Question d'immobilier:
Histoire de fin d'année

Description

À quand une émission de télévision appelée *Aventures en immobilier* ?

Par **Joseph Marovitch**

Dans le domaine de l'immobilier, en tant que courtier, on amasse beaucoup d'histoires aberrantes. La plupart concernent la lutte acharnée que mènent ceux qui veulent vendre très cher et ceux qui veulent acheter très bas.

Les acheteurs et les vendeurs ont tous une raison pour déménager, comme la réinstallation suite à un emploi, l'élargissement de la famille ou la réduction de ses effectifs pour diverses raisons. Le vendeur moyen acceptera de fixer le prix de sa propriété en fonction de l'état de la propriété et de ce que le marché supportera, basé sur le prix de vente de propriétés comparables dans les environs. Le vendeur moyen vendra en moyenne dans un délai de six mois.

Les vendeurs qui n'ont pas un besoin pressant de vendre n'écoutent pas toujours ceux qui travaillent sur le terrain tous les jours, les agents immobiliers. De nombreux vendeurs s'estiment des gourous de l'immobilier sortis de l'Université de Google. On entend parfois des phrases telles que :

- « Le prix n'est pas trop élevé. Laissez-les faire une offre. »
- « Je ne suis pas pressé de vendre, laissez le prix tel quel. »
- « Ils ont intérêt à être dans mes prix, sinon. »

La plupart des histoires concernent la lutte acharnée que mènent ceux qui veulent vendre très cher et ceux qui veulent acheter très bas.



L'immobilier, ce n'est pas sorcier. Si une propriété est sur le marché depuis six mois ou plus et qu'elle reçoit beaucoup de visites via le système Centris mais peu de visites en personne et pas d'offres, alors c'est que le marché de l'immobilier, c'est-à-dire le public, a parlé et, comme un prophète, a murmuré à l'oreille du vendeur « Votre prix est trop élevé ».

Il devrait y avoir une émission de télévision intitulée *Aventures en immobilier* parce que le drame et le suspense sont omniprésents. Il y a des vendeurs qui ont une propriété à vendre dans un emplacement très désirable. Ils pensent que l'emplacement est si désirable que, même si le prix de la propriété est très élevé, l'acheteur ne s'en souciera pas et fera quand même une offre.

Si une ou deux offres sont très basses, c'est peut-être un acheteur qui essaie d'en profiter. Si le vendeur reçoit plusieurs offres dans la même fourchette de prix mais en deçà du prix demandé, le prophète de l'immobilier leur murmure aussi quelque chose « Vous obtenez le prix que le marché veut bien payer pour cette propriété à cet endroit, à ce prix ».

Ensuite, il y a les vendeurs qui ne veulent pas vraiment vendre. Ils mettent leur propriété sur le marché, obtiennent une offre au montant qu'ils demandent, puis décident qu'ils peuvent probablement en obtenir plus, et trouvent une échappatoire ou simplement refusent de vendre, en supposant qu'ils n'auront pas de conséquences juridiques par la suite.

'Les investisseurs qui réussissent dans l'immobilier n'aiment pas vraiment les drames. Ils achètent au prix du marché ou au meilleur prix possible et vendent rarement à moins d'y être obligés.'

Les investisseurs qui réussissent dans l'immobilier n'aiment pas vraiment les drames. Ils achètent au prix du marché ou au meilleur prix possible et vendent rarement à moins d'y être obligés.

Si vous faites appel à un bon courtier, écoutez ce qu'il vous dit. Si vous êtes d'accord avec ce qu'il dit, vous vendrez rapidement au meilleur prix possible. Si vous entendez ce que dit le courtier, mais que vous n'êtes pas à l'aise avec l'évaluation, attendez que le marché atteigne le prix auquel vous voulez vendre.

Bien qu'une propriété surévaluée n'aide pas le vendeur, elle procure certains avantages au courtier qui peut l'utiliser pour vendre d'autres maisons dans la région dont le prix est plus adapté aux exigences du marché.

Les acheteurs qui fréquentent l'Université Google sont la source également de belles histoires.

Le courtier dit à l'acheteur qu'il s'agit d'un marché de vendeur, qu'il y a peu de propriétés à vendre et qu'il y a plus d'acheteurs que de vendeurs. Le diplômé de l'Université Google réplique, avec beaucoup d'arrogance : "J'ai observé le marché. Je sais que le montant espéré est 500 000 \$. Offrez-leur 425 000 \$."

Ce faisant, cet acheteur vient de convaincre le vendeur qu'une autre offre qu'il a reçue à 479 000 \$ est une bonne affaire et il décide de vendre à cet autre acheteur. Le diplômé de l'Université Google ne peut pas croire qu'il a raté la propriété.

'Si vous faites appel à un bon courtier, écoutez ce qu'il vous dit. Si vous êtes d'accord avec ce qu'il dit, vous vendrez rapidement au meilleur prix possible.'

Le courtier, étant dans cette situation, peut trouver cela frustrant car c'est comme regarder un accident de voiture



au ralenti. Le courtier sait ce qui va se passer, mais il a les mains liées. Quelle émission de télé ça ferait – drôle, dramatique avec une bonne dose de suspense ! Il y a beaucoup d'histoires immobilières réussies, mais elles ne sont pas aussi amusantes à raconter.

Cela dit, je vous souhaite de passer de bonnes vacances ! Santé, bonheur et succès pour la nouvelle année – dans cet ordre, car la santé passe avant tout.

Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez vous reporter à la section des commentaires au bas de la page. De plus, pour voir mes articles précédents, entrez **Joseph Marovitch** dans le champ de recherche, au haut de la page à droite.

L'état du marché

2019 a été une année folle, avec plus de drames que ce que nous pourrions tous souhaiter. Le marché immobilier a été influencé par l'économie et la politique. Au cours de la dernière année, les deux ont fait surgir le marché immobilier au Québec.

On s'attend à ce que le marché ralentisse partout au Canada, mais pas au Québec ni à Montréal. Montréal manque d'espace et est très en demande de la part d'acheteurs étrangers et nationaux. Il n'y a probablement pas de meilleur endroit au monde pour investir en ce moment.

La politique québécoise a joué un rôle dans la progression de l'immobilier au Québec, tout comme le président Trump qui a envoyé certains joueurs de notre côté. Même la météo joue un rôle dans notre marché immobilier. Il fait froid au Québec, donc nous construisons des structures très solides pour un endroit qui descend jusqu'à moins 40 degrés.

La politique québécoise a joué un rôle dans la progression positive de l'immobilier au Québec. Le président Trump a joué un rôle dans notre situation immobilière positive. Même la météo joue un rôle dans notre marché immobilier. Il fait froid au Québec, et la météo descend parfois à moins 40°C. C'est pourquoi nous construisons des structures très solides ici.

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

S'inscrire

Image : [pxhere](#)

À lire aussi : [Autres articles par Joseph](#)

[Marovitch](#)





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

clearly 2 POUR 1 À PARTIR DE 39 \$ MAGASINEZ LES LUNETTES

Categorie

1. Article | Immobilier

Tags

1. bilan immobilier
2. Centris
3. drama
4. Drame
5. état du marché immobilier
6. fin d'année immobilier
7. histoires
8. Joseph Marovitch
9. Prix du marché
10. real estate year-end
11. state of the real estate market
12. stories

date créée

décembre 2019