



Questions d'immobilier :
Propriété à revenu / 2

Description

Les tenants et aboutissants du processus de mise en vente de propriétés à revenu

Par **Joseph Marovitch**

Mis à jour le 25 août 2022

La mise en vente d'un duplex, d'un triplex ou d'une propriété à revenu de cinq unités ou moins est similaire à la vente d'une maison ou d'un condominium. Le prix de l'immeuble est basé sur l'emplacement, l'état de la propriété, le prix de vente de propriétés comparables vendues au cours des douze derniers mois et celui de propriétés comparables actuellement sur le marché.

En plus de la valeur de la propriété à vendre, il faut considérer le loyer que le propriétaire reçoit. Si la propriété est entièrement louée à sa juste valeur marchande, le prix de vente peut être plus élevé. Si la propriété est vacante, le prix de vente peut être inférieur.

Une fois le prix de vente établi, la propriété est mise sur le marché par le biais d'annonces dans les journaux locaux, du système Centris, de sites web, de bulletins d'information, de prospectus, de visites virtuelles et en personne. Parce qu'il n'y a que deux ou trois locataires, il est plus facile d'organiser des visites individuelles pour que les acheteurs puissent voir la propriété.

Le cas du marketing multi-résidentiel

Dans le cas d'immeubles à revenu de six unités ou plus, le prix de vente est différent en ce sens que le taux de capitalisation dont nous avons discuté dans le [l'article précédent](#) est un facteur prioritaire. Le taux de capitalisation, l'emplacement et l'état de la propriété déterminent le prix. Une fois le prix de vente établi, la propriété est ensuite annoncée dans les journaux, dans des dépliants, des courriels, des bulletins d'information et par le



~~Le système Centris utilisé par les courtiers immobiliers. Une grande partie du marketing se fait par le bouche à oreille, les contacts établis et les conférences.~~

La mise en vente d'une propriété à revenu de cinq unités ou moins est similaire à la vente d'une maison ou d'un condominium... Dans le cas d'immeubles à revenu de six unités ou plus, le prix de vente est différent en ce sens que le taux de capitalisation est un facteur prioritaire.

L'acheteur doit passer par plusieurs étapes pour déterminer si la propriété est un bon investissement. Ces étapes exigent que le vendeur fournisse des informations telles que le montant des baux et des factures, des informations bancaires et plus encore. Le vendeur doit également organiser pour l'acheteur la visite des unités, du sous-sol à la chaufferie et au toit, entre autres. En résumé, le vendeur doit effectuer plusieurs démarches pour l'acheteur potentiel et déranger ses locataires pour permettre des visites.

Pour cette raison, dans le processus de mise en vente, il faut spécifier que le vendeur doit accepter la promesse d'achat avant même que l'acheteur potentiel puisse visiter la propriété. Les vendeurs veulent s'assurer que le montant de l'offre d'achat se situe dans la fourchette du prix demandé avant de fournir des informations et de déranger les locataires. Les acheteurs potentiels sont protégés par quatre conditions qui doivent être incluses dans l'offre, y compris:

- 1) la première visite
- 2) l'inspection des lieux
- 3) l'examen des baux, factures et autres dépenses
- 4) le financement

Ces quatre conditions seront discutées dans de futurs articles.

'... le vendeur doit accepter la promesse d'achat avant même que l'acheteur potentiel puisse visiter la propriété.'

Lorsqu'un vendeur place une propriété à revenu de six unités ou plus sur le marché pour la première fois et indique que la propriété est dans un bon emplacement avec un taux de capitalisation de 4.5 ou plus, et une clause dans le listing indiquant que la promesse d'achat doit être acceptée avant une première visite, il n'est pas rare que le vendeur reçoive plusieurs offres en même temps. J'ai déjà vu jusqu'à huit ou neuf offres reçues dans les premières 24 heures suivant la mise sur le marché d'une propriété.

Le vendeur, ne pouvant accepter qu'une seule offre à la fois, doit donc examiner toutes les offres afin de déterminer celle qui offre le meilleur prix et les meilleures conditions, puis prioriser les offres de la meilleure à la moins bonne et accepter la meilleure pour commencer le processus.

Si les informations concernant la propriété sont exactes, que la propriété est en bon état et que le taux de capitalisation indique une bonne marge bénéficiaire, la propriété se vendra rapidement.

Cependant, si le premier acheteur dont l'offre a été acceptée constate que les informations ne sont pas exactes, il tentera de renégocier l'offre, d'acheter en l'état ou d'annuler son offre, tout comme le deuxième et le troisième acheteur.. Et si la première série d'acheteurs et leurs courtiers se rendent compte que la propriété n'est pas conforme à sa description, l'information se propagera rapidement et la propriété stagnera sans offre valable.

Lorsqu'un immeuble à revenus multi-résidentiel reste sur le marché pendant une longue période, c'est que les informations sont inexactes et/ou que le taux de capitalisation indique un faible profit ou une perte. C'est un signal



que le prix demandé doit être revu et les informations mises à jour.

‘Si la première série d’acheteurs et leurs courtiers se rendent compte que la propriété n’est pas conforme à sa description, l’information se propagera rapidement et la propriété stagnera sans offre valable.’

Dans le prochain article, nous aborderons les conditions qui doivent figurer dans une promesse d’achat pour les immeubles à revenus.

Si vous avez des questions ou des commentaires, veuillez vous reporter à la section commentaires ci-dessous. Je répondrai rapidement à toutes vos questions. De plus, [cliquez ici](#) pour lire les articles précédents.

Prochain article : **Propriété à revenu /3 – Conditions de promesse d’achat**

L’ÉTAT DU MARCHÉ

À l’approche de la fin du mois d’août, il se peut que nous assistions à un regain de mouvement sur le marché de l’immobilier. En septembre, tout le monde retourne au travail et les affaires commencent à évoluer plus rapidement. Même si le taux d’inflation est de 8,1 % et que les taux d’intérêt pour une hypothèque fixe fermée de cinq ans oscillent entre 5,2 % et 5,34 %, les gens doivent quand même vivre quelque part.

‘Avec la situation politique mondiale et les événements tels que les guerres et les pandémies, personne ne peut dire avec certitude ce que l’avenir nous réserve, mais cela ne peut que nous aider à rester optimistes..’

De même, ne vous attendez pas à ce que les taux hypothécaires et l’inflation demeurent élevés à jamais. Les taux d’intérêt élevés ont un effet sur nos dépenses, ce qui entraîne une remise à zéro de l’économie.

Avec la politique mondiale et des événements tels que la guerre et les pandémies, personne ne peut dire avec certitude ce que l’avenir nous réserve, mais cela ne peut qu’aider à rester optimiste.

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 :



Société de recherche
sur le cancer

Cancer Research Society

Image d'entête · Andrew Burlone

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

S'inscrire

[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



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

LINEN CHEST

MAGASINEZ

Categorie

1. Article | Immobilier

Tags

1. Joseph Marovitch
2. mise en marché
3. Propriété à revenu
4. Questions d'immobilier

date créée

août 2022