



Questions d'immobilier:
Comment fixer le prix de vente

Description

Question d'un client : Quelle est la meilleure stratégie de fixation du prix de vente ?

Par **Joseph Marovitch**

6 octobre 2021

Cette semaine, un client m'a demandé quelle était la meilleure stratégie pour vendre dans le marché actuel. C'est un sujet sur lequel j'ai déjà écrit. Cependant, pour répondre à cette question, une propriété, en fonction de son état, devrait être placée sur une échelle à sa valeur marchande ou juste en dessous. Il y a beaucoup plus d'acheteurs qu'il n'y a de biens sur le marché. Par conséquent, en plaçant une propriété à sa valeur marchande ou juste en dessous, les acheteurs la remarqueront et y prêteront attention. Cette stratégie générera plus d'appels, de visites et d'offres. Cette tendance s'est manifestée partout à Montréal et a donné lieu à de nombreux scénarios d'offres multiples et à des prix de vente supérieurs aux prix demandés.

De nombreux vendeurs hésitent à mettre leur propriété au prix du marché ou en dessous, et préfèrent demander le plus possible. Le fait est que si le montant demandé par l'acheteur est supérieur aux comparables du marché, il obtiendra en fin de compte le même montant que celui auquel la propriété se serait vendue si elle avait été placée au prix du marché ou en dessous, mais dans des délais beaucoup plus longs.

... en plaçant une propriété à sa valeur marchande ou juste en dessous, les acheteurs la remarqueront et y prêteront attention.

Pendant que le vendeur attendra que cet acheteur remarque le prix supérieur au marché de son bien, la maison attirera des acheteurs intéressés dans une fourchette de prix plus élevée. Ces derniers compareront alors la propriété surévaluée à d'autres demandant des montants similaires pour des maisons de plus grande valeur et ils seront convaincus d'acheter la maison de plus grande valeur. La règle est que les maisons surévaluées aident à la vente des maisons évaluées au prix du marché.

Un autre problème lié à l'établissement d'un prix supérieur à celui du marché est que, pendant le temps supplémentaire nécessaire à la vente de la propriété, le vendeur doit supporter des coûts fixes tels que



l'électricité, les taxes et l'entretien. Un autre problème est celui des taux d'intérêt et des stocks. Si les deux augmentent, la propriété sera plus difficile à vendre et risque de perdre de sa valeur, car il y aura plus de concurrence et les coûts d'emprunt augmenteront.

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

Prochain article : **Prévision du marché pour 2022**

L'état du marché

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) a récemment relevé son évaluation du risque pour le marché immobilier de modéré à élevé. La SCHL affirme que la valeur des propriétés est bien inférieure aux prix d'achat. Selon la SCHL, les ventes ont diminué de 28 % en septembre. La SCHL affirme que cette baisse est due à la faiblesse de l'inventaire, ce qui fait augmenter les prix. La SCHL craint qu'une correction du marché n'intervienne et que les prix ne chutent lorsque les taux d'intérêt augmenteront. Cependant, il semble que les taux d'intérêt n'augmenteront pas très rapidement.

Comme nous le savons tous, l'évaluation municipale a peu à voir avec l'évaluation du marché. Tant que la demande s'accéléra alors que les stocks resteront faibles et que les taux d'intérêt resteront bas, les prix augmenteront de plus en plus. Avant la pandémie, les prix à Montréal étaient déjà en hausse. L'inventaire diminuait en raison du manque d'espace sur l'île pour construire, notre économie étant relativement stable par rapport au reste du monde et investir au Québec était et est toujours un très bon pari.

'La SCHL craint qu'une correction du marché n'intervienne et que les prix ne chutent lorsque les taux d'intérêt augmenteront. Cependant, il semble que les taux d'intérêt n'augmenteront pas très rapidement.'

Bien que la SCHL s'inquiète du risque, il y a de fortes chances que les prix continuent d'augmenter. La pandémie a fait grimper les prix beaucoup plus rapidement. De plus, Montréal manque toujours d'espace pour construire, et les promoteurs et les acheteurs se déplacent vers les banlieues, non pas à cause de la pandémie, mais parce que la ville de Montréal a atteint ses limites. La ville doit donc s'étendre au-delà du fleuve.

L'achat d'une propriété sur l'île est une excellente perspective pour les investisseurs à long terme, mais il existe actuellement des opportunités en dehors de l'île dans des zones telles que Boisbriand, Boucherville, Brossard, St-Eustache, Blainville et plus loin. Ces régions ne sont pas entièrement développées et, à mesure que la population augmente et que l'espace diminue à Montréal, les gens et l'argent afflueront vers ces régions.

'L'achat d'une propriété sur l'île est une excellente perspective pour les investisseurs à long terme, mais il existe actuellement des opportunités en dehors de l'île'

Pour les acheteurs qui ont l'intention de vivre à Montréal, il y a peu de propriétés à vendre et plus d'acheteurs que d'inscriptions. Par conséquent, dans le marché actuel, la plupart des propriétés inscrites au marché se vendront au-dessus du marché, car les offres multiples feront grimper les prix. Il peut coûter plus cher d'acheter à Montréal, mais les valeurs continueront d'augmenter. De plus, plus un acheteur attendra avant d'acheter, plus la propriété sera chère, tant en valeur qu'en paiements d'intérêts.

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

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

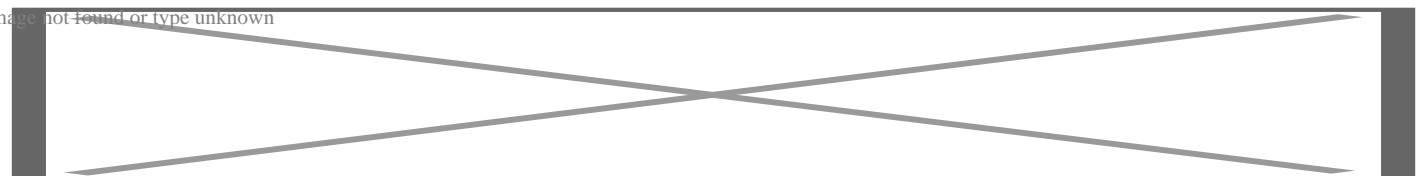
S'inscrire

[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

Image not found or type unknown





Categorie

1. Article | Immobilier

Tags

1. Joseph Marovitch
2. l'état du marché immobilier
3. state of the market
4. Stratégie de fixation des prix de vente

date créée

octobre 2021