



Questions d'immobilier :
Vendre, mais à quel prix ?

Description

Établir le juste prix est essentiel lors de la vente d'immobilier résidentiel ou commercial

Par **Joseph Marovitch**

Le prix est l'enjeu principal de toute transaction immobilière, résidentielle ou commerciale. A quel prix un vendeur peut-il mettre une propriété sur le marché et générer des offres rapidement ? Pour la **vente résidentielle**, il y a le prix du marché. Il s'agit du prix de vente d'une propriété basé sur celui de propriétés similaires et du même arrondissement vendues au cours des douze derniers mois.

Les propriétés comparables auront le même nombre de chambre à coucher, de salle de bain, de garage, d'espace habitable et de condition similaire. Pour les écarts tels que plus ou moins de chambres à coucher ou concernant la taille, l'évaluation sera ventilée en fonction du prix au pied carré.

Le prix du marché est le juste prix de vente d'une propriété résidentielle basé sur des ventes comparables...

Cependant, il y a des valeurs subjectives qui ne peuvent pas toujours être prises en compte, comme le style et le goût. Chaque acheteur a le sien. Par conséquent, après que la propriété ait été sur le marché pendant un mois ou deux, il serait sage de calculer combien de personnes ont consulté le listing en ligne, combien ont appelé pour se renseigner sur la propriété, combien de visites ont effectivement eu lieu et combien d'offres ont été reçues.

Si on note beaucoup de consultations en ligne, de nombreux appels et visites, et une offre ou deux, alors le prix est bon. L'indication est qu'il y a de l'intérêt, et cela au prix auquel la propriété est offerte.



Voici où ça devient délicat. S'il y a beaucoup de consultations en ligne, beaucoup de visites mais aucune offre, cela indique qu'il y a de l'intérêt au prix auquel la propriété est offerte, mais la propriété a des problèmes qui dissuadent les offres.

Le style de la propriété peut plaire au vendeur mais pas aux acheteurs, ou la propriété est vieillotte et nécessite des améliorations majeures que l'acheteur n'a pas envie ou les moyens d'assumer. La question est alors de savoir comment motiver les acheteurs à faire une offre. Il n'y a que deux façons d'augmenter le nombre d'offres : améliorer la maison en la rendant élégante, avec des couleurs neutres, comme le blanc cassé, soit de réduire le prix.

Réduire le prix est la façon la moins risquée et la moins coûteuse d'aller de l'avant. Peu importe ce que le vendeur peut faire pour améliorer la propriété, il n'y a aucune garantie qu'un acheteur appréciera le travail. Cependant, tout le monde apprécie une réduction de prix. Une réduction de prix donne le choix à l'acheteur de faire les rénovations qu'il veut et accélère la vente de la propriété.

Une réduction de prix permet également de réduire les frais de portage puisque la propriété se vend plus rapidement. L'argent économisé en vendant plus rapidement peut être beaucoup plus que la mise à niveau de la propriété, surtout si la propriété est mise à niveau, mais ne se vend pas assez rapidement pour couvrir les frais. Plus un produit reste longtemps sur l'étagère, plus le vendeur doit payer pour l'entretenir.

'Pour les ventes d'immeubles à revenu, le prix est basé sur un taux de rendement ou un taux plafond.'

Pour les **ventes d'immeubles à revenu**, l'établissement du prix de vente est différent, car il n'est pas basé sur des ventes comparables mais plutôt sur un taux de rendement ou un taux plafond. Les immeubles à revenu sont évalués en fonction du montant d'argent qu'ils rapportent après déduction des dépenses. Pour calculer le prix d'un immeuble à revenu de cinq logements (appartements) ou plus, le vendeur doit utiliser la formule suivante :

Bénéfice d'exploitation net / prix d'achat x 100 = taux de capitalisation

Exemple : BEN = 50 000 \$ / prix: 1 000 000 \$ x 100 = Taux de capitalisation de 5

Plus le taux de capitalisation est élevé, plus on peut vendre cher.

L'échelle est la suivante :

Taux de capitalisation de 5 ou plus = immeuble à but lucratif

Taux de capitalisation de 3 à 4 = juste assez pour couvrir les dépenses

Taux de capitalisation de 1 à 3 = aucun profit

Tous les jours, des vendeurs mettent sur le marché des propriétés à revenus avec des courtiers professionnels qui savent ce qu'ils font. En moyenne, de 20 à 60 nouveaux immeubles à revenu sont listés chaque jour, mais parmi ceux-ci, tout au plus quatre immeubles ont un taux de capitalisation de 5 ou plus. Les autres ont des taux de capitalisation de 2 à 4,5.

À moins qu'il ne s'agisse de propriétés situées dans d'excellents endroits et qui prendront de la valeur au fil du temps (auquel cas, vous ne devriez pas vendre), ces autres propriétés listées sont une perte de temps pour le vendeur.

Soit le courtier ne sait pas ce qu'il fait, soit le vendeur ne comprend pas le concept d'établissement du prix d'une



propriété à revenu. Les vendeurs doivent se méfier. Bien que la propriété soit inscrite à un prix plus élevé que le prix du marché, le courtier peut ne pas vouloir vendre leur propriété, mais en fait se servir du listing (dispendieux) pour attirer de nouveaux acheteurs en offrant d'autres propriétés similaires mais moins chère.

Prochain article : **Un coup d'œil sur le crédit-bail commercial – de quoi s'agit-il ?**

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.

Passez une bonne semaine!

L'état du marché

Montréal reste toujours en tête de peloton de l'immobilier, avec des prix qui continuent d'augmenter, mais les stocks se font de plus en plus rares. Le nombre de maisons individuelles, de condos et d'appartements à vendre ou disponibles diminue, les loyers sont à la hausse. Les locataires savent que s'ils quittent l'appartement dans lequel ils vivent depuis longtemps, le loyer qu'ils paieront à leur prochain emplacement sera plus élevé ou que l'appartement sera plus petit.

Si des locataires de longue date quittent leur logement, le propriétaire peut hausser le loyer à un niveau supérieur au maximum fixé par la Régie du logement pour les locataires courants. Il y a une pénurie de logements et la question est de savoir ce que les propriétaires et les locataires peuvent faire.

Si vous êtes propriétaire et que vous avez l'intention d'acquérir un logement plus petit, alors le marché est en votre faveur. Toutefois, si vous avez besoin de plus d'espace, vous voudrez peut-être rénover et agrandir votre propriété actuelle plutôt que de la vendre et d'en acheter une autre. Vendre celle que vous avez pour pouvoir en acheter une plus grande coûtera plus cher.

Investir dans votre maison actuelle est un excellent investissement. Plus la durée de détention d'une propriété est longue, plus sa valeur sera élevée à l'avenir. Les propriétaires n'ont pas besoin de vendre leur propriété pour en tirer de l'argent. Ils peuvent emprunter sur la propriété ou obtenir un prêt hypothécaire inversé.

'Si vous êtes propriétaire et que vous avez l'intention d'acquérir un logement plus petit, alors le marché est en votre faveur. Toutefois, si vous avez besoin de plus d'espace, vous voudrez peut-être rénover et agrandir votre propriété actuelle plutôt que de la vendre et d'en acheter une autre.'

Si vous êtes locataire, restez où vous êtes. Il y a un plafond quant aux augmentations de loyer que le propriétaire peut exiger, même s'il rénove ou améliore la propriété, sauf si l'appartement devient vacant. En d'autres termes, les locataires paieront un loyer équitable en fonction du montant pour laquelle des propriétés similaires sont louées.

Si vous vendez pour acheter plus grand, vous devrez négocier ferme car les prix augmentent à mesure que les stocks diminuent. Il y a cependant une règle que vous voudrez suivre lors de l'achat d'une propriété : assurez-vous de pouvoir vendre facilement tout ce que vous achetez. Pour ceux qui disent que le prix n'est pas un problème, attendez de vouloir vendre.

Image : Andrew Burlone, WestmountMag.ca



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

S'inscrire

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



LIVRAISON GRATUITE
achats de 99\$ et plus*

LINEN CHEST

MAGASINEZ

Categorie

1. Article | Immobilier

Tags

1. acheteurs
2. buyers
3. État du marché
4. immeuble à revenu
5. immobilier commercial
6. immobilier résidentiel
7. Joseph Marovitch
8. Prix de vente immobilier
9. prix idéal
10. Propriété à revenu
11. Résidentiel
12. state of the market
13. vente immobilière



date créée
septembre 2019
