

Vendredi 8 février 2008

Analyse comparative de marché



2164 Rue de Beauvillage
Mercier/Hochelaga-Maisonneuve (Montréal)

Préparé par :

MARC-ANDRE RAFFA, Agent immobilier affilié
LES IMMEUBLES TRANS-UNIS INC.
7813, ST-DENIS
MONTREAL (QC)H2R 2E9
Téléphone : 514-274-2576
Télécopieur : 514-270-2866

maraffa@trans-unis.com
www.trans-unis.com

L'analyse comparative de marché

Cette analyse comparative de marché a été préparée spécialement pour vous, en analysant des propriétés similaires à la vôtre.

Le but de cette analyse est de déterminer le meilleur prix de vente pour votre propriété, tout en s'assurant de la vendre dans un délai raisonnable. En bout de ligne, le prix de vente établi sera le plus haut prix de vente espéré compte tenu du marché actuel.

L'analyse comparative de marché se base sur des propriétés comparables à la vôtre qui ont été vendues récemment dans votre secteur. Une telle analyse permet d'obtenir un portrait juste de la valeur de votre propriété dans le marché actuel.

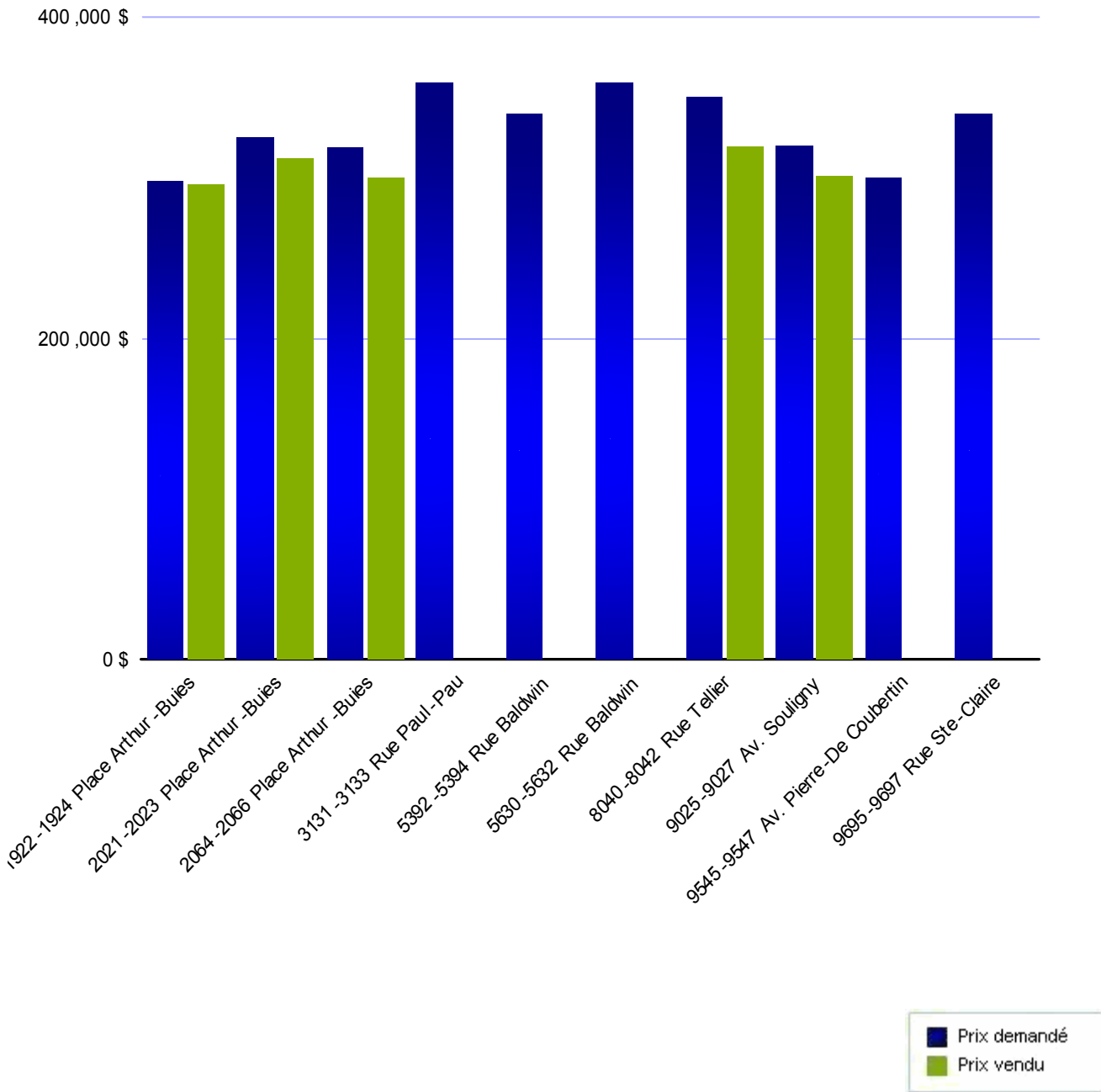
Cette analyse de marché vous assure donc d'établir le bon prix de vente pour votre propriété, et ce, dès le départ.

Vous retrouverez également dans cette analyse de marché d'autres renseignements pertinents au bon déroulement de la vente de votre propriété.

Analyse comparative de marché

Vendredi 8 février 2008

Prix demandé vs prix vendu



Analyse comparative de marché

Vendredi 8 février 2008

Sommaire des inscriptions comparables

En vigueur	Prix	GP	TB	Un. rés.	Un. CIB	Rev. eff. an.	Const.	NJSM
5392-5394 Rue Baldwin Mercier/Hochelaga	339 000 \$	2X	JU	3	0	0 \$	1965	111
3131-3133 Rue Paul-Pau Mercier/Hochelaga	359 000 \$	2X	JU	3	0	0 \$	1962	85
5630-5632 Rue Baldwin Mercier/Hochelaga	359 000 \$	2X	JU	3	0	0 \$	1963	79
9545-9547 Av. Pierre-De Coubertin Mercier/Hochelaga	299 900 \$	2X	JU	2	0	0 \$	1958	14
9695-9697 Rue Ste-Claire Mercier/Hochelaga	339 000 \$	2X	JU	3	0	0 \$	1965	5
	339 180 \$							58

Vendu	Prix	GP	TB	Un. rés.	Un. CIB	Rev. eff. an.	Const.	Date vente	NJSM
2064-2066 Place Arthur-Buies Mercier/Hochelaga	300 000 \$	2X	JU	2	0	0 \$	1965	2006-05-20	73
8040-8042 Rue Tellier Mercier/Hochelaga	320 000 \$	2X	JU	2	0	0 \$	1963	2005-12-20	104
1922-1924 Place Arthur-Buies Mercier/Hochelaga	295 200 \$	2X	JU	3	0	0 \$	1961	2004-04-29	7
2021-2023 Place Arthur-Buies Mercier/Hochelaga	312 000 \$	2X	JU	3	0	0 \$	1961	2007-06-30	39
9025-9027 Av. Souigny Mercier/Hochelaga	301 000 \$	2X	JU	2	0	0 \$	1961	2008-01-12	143
	305 640 \$								73

Analyse comparative de marché

Vendredi 8 février 2008



Propriété à l'étude

No MLS®

Statut

NDJM

Région Montréal

Mun./Arr. Mercier/Hochelaga-Maisonneuve (Montréal)

Quartier Mercier

Adresse 2164 Rue de Beauvillage

Éval. mun. 158 300 \$

GTRBEA

GTRBPA

Prix vente dem.

Prix vendu

Date de la vente

Zonage

Genre de propriété Duplex

Utilis. prop.

Type de bâtiment Jumelé

Année de const. 1969

Revêtement Brique, Pierre

Rev. toit

Fenestration

Fondation

Syst. d'égouts Municipalité

Approv. eau Municipalité

Sup. terrain 2 000,00

Mode chauff. Plinthes électriques

Énergie chauff. Électricité

Nbre total étages

Rénovations

Eau (accès)

Stationnement Allée, Garage

Garage Simple largeur

Détails

1186870

Vendu

73

Montréal

Mercier/Hochelaga-Maisonneuve (Montréal)

Mercier

2064-2066 Place Arthur-Buies

190 000 \$

319 000 \$

300 000 \$

2006-05-20

Duplex

Jumelé

1965

Brique

Municipalité

Municipalité

3 292,00 pc

Mazout

Allée, Garage

Simple largeur

Détails

1130306

Vendu

104

Montréal

Mercier/Hochelaga-Maisonneuve (Montréal)

Mercier

8040-8042 Rue Tellier

170 300 \$

350 000 \$

320 000 \$

2005-12-20

Duplex

Jumelé

1963

Brique, Pierre

Municipalité

Municipalité

3 416,20 pc

Électricité

Garage

Simple largeur

Prix suggéré

299 900 \$

Analyse comparative de marché

Vendredi 8 février 2008



Propriété à l'étude

No MLS®
Statut
NDJM
Région
Mun./Arr.
Quartier
Adresse
Éval. mun.

Montréal
Mercier/Hochelaga-Maisonneuve (Montréal)
Mercier
2164 Rue de Beauvillage
158 300 \$

Détails

652604
Vendu
7
Montréal
Mercier/Hochelaga-Maisonneuve (Montréal)
Mercier
1922-1924 Place Arthur-Buies
156 500 \$

Détails

1326852
Vendu
39
Montréal
Mercier/Hochelaga-Maisonneuve (Montréal)
Mercier
2021-2023 Place Arthur-Buies
253 600 \$

GTRBEA

GTRBPA

Prix vente dem.

297 500 \$

325 000 \$

Prix vendu

295 200 \$

312 000 \$

Date de la vente

2004-04-29

2007-06-30

Zonage

Genre de propriété Duplex

Duplex

Duplex

Utilis. prop.

Type de bâtiment Jumelé

Jumelé

Jumelé

Année de const. 1969

1961

1961

Revêtement Brique, Pierre

Brique

Brique, Pierre

Rev. toit

Fenestration

Fondation

Syst. d'égouts Municipalité

Municipalité

Municipalité

Approv. eau Municipalité

Municipalité

Municipalité

Sup. terrain 2 000,00

3 590,00 pc

3 554,00 pc

Mode chauff. Plinthes électriques

BIENERGIE

Plinthes électriques

Énergie chauff. Électricité

BIENERGIE

Électricité

Nbre total étages

Rénovations

Eau (accès)

Stationnement Allée, Garage

Allée, Garage

Allée, Garage

Garage Simple largeur

Simple largeur

Simple largeur

Prix suggéré

299 900 \$

Analyse comparative de marché

Vendredi 8 février 2008



Propriété à l'étude

No MLS®

Statut

NDJM

Région Montréal

Mun./Arr. Mercier/Hochelaga-Maisonneuve (Montréal)

Quartier Mercier

Adresse 2164 Rue de Beauvillage

Éval. mun. 158 300 \$

GTRBEA

GTRBPA

Prix vente dem.

Prix vendu

Date de la vente

Zonage

Genre de propriété Duplex

Utilis. prop.

Type de bâtiment Jumelé

Année de const. 1969

Revêtement Brique, Pierre

Rev. toit

Fenestration

Fondation

Syst. d'égouts Municipalité

Approv. eau Municipalité

Sup. terrain 2 000,00

Mode chauff. Plinthes électriques

Énergie chauff. Électricité

Nbre total étages

Rénovations

Eau (accès)

Stationnement Allée, Garage

Garage Simple largeur

Détails

1351753

Vendu

143

Montréal

Mercier/Hochelaga-Maisonneuve (Montréal)

Mercier

9025-9027 Av. Souigny

194 100 \$

320 000 \$

301 000 \$

2008-01-12

Résidentiel

Duplex

Jumelé

1961

Brique

Municipalité

Municipalité

2 269,00 pc

Air soufflé (pulsé)

Mazout

Allée, Garage

Simple largeur

Détails

1373508

En vigueur

111

Montréal

Mercier/Hochelaga-Maisonneuve (Montréal)

Mercier

5392-5394 Rue Baldwin

258 700 \$

339 000 \$

Résidentiel

Duplex

Jumelé

1965

Brique

Municipalité

Municipalité

2 432,00 pc

Plinthes électriques

Électricité

Allée, Garage

Simple largeur

Prix suggéré

299 900 \$

Analyse comparative de marché

Vendredi 8 février 2008



Propriété à l'étude

No MLS®

Statut

NDJM

Région Montréal

Mun./Arr. Mercier/Hochelaga-Maisonneuve (Montréal)

Quartier Mercier

Adresse 2164 Rue de Beauvillage

Éval. mun. 158 300 \$

GTRBEA

GTRBPA

Prix vente dem.

Prix vendu

Date de la vente

Zonage

Genre de propriété Duplex

Utilis. prop.

Type de bâtiment Jumelé

Année de const. 1969

Revêtement Brique, Pierre

Rev. toit

Fenestration

Fondation

Syst. d'égouts Municipalité

Approv. eau Municipalité

Sup. terrain 2 000,00

Mode chauff. Plinthes électriques

Énergie chauff. Électricité

Nbre total étages

Rénovations

Eau (accès)

Stationnement Allée, Garage

Garage Simple largeur

Détails

1382424

En vigueur

85

Montréal

Mercier/Hochelaga-Maisonneuve (Montréal)

Mercier

3131-3133 Rue Paul-Pau

264 900 \$

359 000 \$

Duplex

Jumelé

1962

Brique

Municipalité

Municipalité

2 385,00 pc

Garage

Simple largeur

Détails

1384268

En vigueur

79

Montréal

Mercier/Hochelaga-Maisonneuve (Montréal)

Mercier

5630-5632 Rue Baldwin

289 800 \$

359 000 \$

Duplex

Jumelé

1963

Brique

Municipalité

Municipalité

Plinthes électriques

Électricité

Allée, Garage

Simple largeur

Prix suggéré

299 900 \$

Analyse comparative de marché

Vendredi 8 février 2008



Propriété à l'étude

No MLS®

Statut

NDJM

Région Montréal

Mun./Arr. Mercier/Hochelaga-Maisonneuve (Montréal)

Quartier Mercier

Adresse 2164 Rue de Beauvillage

Éval. mun. 158 300 \$

GTRBEA

GTRBPA

Prix vente dem.

Prix vendu

Date de la vente

Zonage

Genre de propriété Duplex

Utilis. prop.

Type de bâtiment Jumelé

Année de const. 1969

Revêtement Brique, Pierre

Rev. toit

Fenestration

Fondation

Syst. d'égouts Municipalité

Approv. eau Municipalité

Sup. terrain 2 000,00

Mode chauff. Plinthes électriques

Énergie chauff. Électricité

Nbre total étages

Rénovations

Eau (accès)

Stationnement Allée, Garage

Garage Simple largeur

Détails

1401910

En vigueur

14

Montréal

Mercier/Hochelaga-Maisonneuve (Montréal)

Mercier

9545-9547 Av. Pierre-De Coubertin

219 200 \$

299 900 \$

Résidentiel

Duplex

Jumelé

1958

Brique

Municipalité

Municipalité

2 700,00 pc

Plinthes électriques

Électricité, Gaz naturel

Allée, Garage

Simple largeur

Détails

1405954

En vigueur

5

Montréal

Mercier/Hochelaga-Maisonneuve (Montréal)

Mercier

9695-9697 Rue Ste-Claire

284 700 \$

339 000 \$

Résidentiel

Duplex

Jumelé

1965

Brique

Municipalité

Municipalité

2 700,00 pc

Plinthes électriques

Électricité

Allée, Garage

Simple largeur

Prix suggéré

299 900 \$

Les avantages de faire affaire avec un agent immobilier

Vendre une propriété est un processus complexe. En plus de gérer les aspects commerciaux, financiers et légaux importants, il faut savoir négocier efficacement. Les agents immobiliers sont des experts en la matière !

Fixer le prix de vente

En effectuant une analyse comparative de marché, l'agent immobilier est en mesure d'établir un prix de vente pour votre propriété qui correspond exactement au marché actuel de votre secteur. Cet aspect, qui peut sembler simple à prime abord, est en fait un exercice complexe qui demande d'excellentes connaissances du secteur et du marché en général. Votre agent immobilier s'assure de déterminer le meilleur prix de vente pour votre propriété, tout en s'assurant de la vendre dans un délai raisonnable.

Bâtir une campagne de marketing

Après avoir visité votre propriété, votre agent immobilier prépare des stratégies publicitaires et de diffusion. De par son expérience, l'agent sait le type de publicité qui correspond le mieux à votre propriété.

En affichant votre propriété sur la base de données S.I.A.[®]/MLS[®], votre agent immobilier permet à plusieurs milliers de professionnels de l'immobilier d'avoir accès aux données de votre propriété; ils travaillent donc tous pour vous !

Gérer la complexité de la transaction

À la suite de la signature du contrat de courtage, votre agent immobilier effectue une multitude de tâches pour vous, dont gérer les visites, effectuer les suivis et analyser les promesses d'achat et les contre-propositions avec vous. Votre agent immobilier rassemblera également les documents légaux et pourra vous accompagner chez le notaire. Habile négociateur, il dispose de nombreux outils et de solides références tant pour l'inspecteur en bâtiment, le notaire, l'institution financière ou le courtier hypothécaire.

Formation de l'agent immobilier

Pour avoir le droit de pratiquer, l'agent immobilier doit obligatoirement suivre une formation de 240 heures offerte par un établissement certifié. Cette formation de base comprend des cours en droit immobilier, évaluation immobilière, Loi sur le courtage immobilier, mathématiques immobilières et rédaction de contrat. Un agent qui suit une formation supplémentaire de 255 heures obtient un certificat de pratique qui lui permet d'agir à titre de courtier immobilier agréé. De plus, les agents et les courtiers immobiliers ont aussi la possibilité de s'inscrire à des séminaires de formation continue.

Selon les consommateurs...

Selon un sondage mené auprès des consommateurs en 2006, les acheteurs font affaire avec un agent immobilier principalement parce qu'il :

- connaît toute la paperasse à remplir;
- connaît les aspects légaux de la vente;
- évite d'être appelé à n'importe quelle heure de la journée et n'importe quel jour de la semaine;
- permet de continuer vos activités pendant la vente de votre propriété;
- permet d'avoir accès aux données du Service inter-agences[®] S.I.A.[®]/MLS[®].

La rétribution : le « salaire » de l'agent immobilier

Saviez-vous que quand vous achetez ou vendez une propriété, ce n'est qu'à la signature de l'acte notarié que votre agent reçoit sa rétribution (son « salaire ») ?

Établie à la signature du contrat de courtage entre l'agent inscripteur et le vendeur, la somme d'argent que l'agent reçoit sera prélevée du montant total de la vente, en échange des services offerts tout au long du processus.

La rétribution de l'agent inscripteur, communément appelé la « commission », ne va pas directement dans ses poches. Si un agent collaborateur (qui représente l'acheteur) a participé à la vente, une partie de la rétribution globale lui est alors remise. Par ailleurs, plusieurs dépenses sont engagées par l'agent inscripteur, avant même que celui-ci ne reçoive sa rétribution, telles que les frais de publicité, de bureau, de photocopie, etc.

Enfin, l'agent immobilier que vous avez choisi possède une police d'assurance-responsabilité professionnelle et l'industrie dans laquelle il évolue dispose d'un fonds d'indemnisation.

En considérant la transaction dans son ensemble, vous conviendrez que le fait d'utiliser les services d'un agent immobilier pour la vente ou l'achat d'une propriété vous permet de réaliser l'une des plus importantes transactions de votre vie en évitant de nombreux soucis et considérations financières, légales et techniques.

Des protections sur lesquelles vous pouvez compter

Faire affaire avec un agent immobilier vous assure d'être protégé par la loi. En effet, la Loi sur le courtage immobilier, ainsi que différents organismes, régissent la profession d'agent immobilier afin que les consommateurs soient servis de façon équitable et compétente.

Loi sur le courtage immobilier

Le but principal de la Loi sur le courtage immobilier est de protéger le public. Pour ce faire, la loi prévoit entre autres certaines règles relatives au contrat de courtage pour la vente d'une maison. Elles sont analogues à certaines règles de la Loi sur la protection du consommateur.

L'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec

Créée par la Loi sur le courtage immobilier, l'Association des courtiers et agents immobiliers du Québec (ACAIQ) a pour principale mission de protéger le public par l'encadrement de la pratique de tous les professionnels du courtage immobilier. Elle s'assure notamment que ses membres poursuivent leurs activités conformément à la loi et aux règlements en vigueur.

Fonds d'indemnisation du courtage immobilier

Chaque agent immobilier contribue au Fonds d'indemnisation du courtage immobilier. Le Fonds d'indemnisation du courtage immobilier a le pouvoir d'indemniser le consommateur dans l'éventualité d'un problème dans le courant de la transaction.

L'assurance-responsabilité professionnelle

L'assurance-responsabilité professionnelle à laquelle doivent souscrire les courtiers immobiliers offre une protection financière supplémentaire aux consommateurs en cas de faute, erreur, négligence ou omission.

Les agents immobiliers : des collaborateurs

La pratique du courtage immobilier implique le principe de collaboration entre tous ses pratiquants. Les agents immobiliers travaillent main dans la main pour atteindre un but commun : vendre votre propriété dans les meilleures conditions possibles.

Lorsque vous retenez les services d'un agent immobilier pour la vente de votre propriété, celui-ci, après en avoir fait l'analyse comparative de marché, détermine le prix de vente et l'inscrit sur le puissant outil qu'est la base de données S.I.A.[®]/MLS[®].

Saviez-vous que la base de données à laquelle seuls les agents immobiliers ont accès contient cinq fois plus d'information que le site www.sia.ca ? La base de données S.I.A.[®]/MLS[®], qu'on ne doit pas confondre avec le site public www.sia.ca, est accessible par tous les agents immobiliers membres d'une chambre immobilière, c'est-à-dire plusieurs milliers de professionnels.

Ainsi, lorsqu'un agent consulte la fiche de votre propriété et que celle-ci correspond aux besoins de son client acheteur, il entrera en contact avec votre agent. Ensemble, ils géreront toutes les étapes, des visites jusqu'à la signature de l'acte de vente chez le notaire.

Lorsque vous retenez les services d'un agent immobilier, c'est toute l'industrie du courtage immobilier qui travaille pour vous !

Les étapes à suivre pour faire une bonne première impression

Lorsque vient le temps de vendre votre propriété, vous n'avez qu'une seule chance de faire bonne impression ! Les conseils qui suivent pourront aider à mettre en relief l'aspect esthétique de votre propriété et, du même coup, en réduire le délai de vente.

L'extérieur

La façon dont votre propriété est perçue de l'extérieur est très importante. Un extérieur attrayant invite l'acheteur à visiter l'intérieur de la propriété.

Veillez à ce que le parterre soit soigné. En hiver, pensez à avoir des photos de l'extérieur à portée de main pour aider le visiteur à visualiser l'apparence de la cour pendant l'été.

La propreté est essentielle : une entrée dégagée et des fenêtres propres feront toute la différence.

L'intérieur

À l'intérieur, la clé est la propreté. Faites le grand ménage du sous-sol au grenier, sans oublier le garage, et débarrassez-vous de tout ce qui est inutile. Enlevez les vieux meubles qui obstruent les passages ou encombrant les pièces. Dégagez le plus possible pour éviter que les visiteurs ne se sentent à l'étroit.

Examinez chacune des pièces de la propriété pour déterminer celles où la peinture pourrait être rafraîchie. Une propriété fraîchement repeinte se vend souvent plus cher. Sachez que les couleurs foncées ne favorisent pas la vente. Il serait important de songer à repeindre dans des tons plus clairs, plus attrayants.

L'état des tapis peut également être un facteur déterminant. À défaut de les remplacer, nettoyez-les pour qu'une impression de fraîcheur se dégage d'une pièce à l'autre.

La cuisine et la salle de bains doivent être immaculées. Prenez le temps de nettoyer les appareils ménagers et la robinetterie, de même que la baignoire, la toilette et le lavabo.

Dégagez les comptoirs et ne laissez pas de vaisselle dans l'évier ou de serviettes sur le bord de la baignoire. Laissez entrevoir à l'acheteur toutes les possibilités de rangement.

Partout dans la maison, réparez les robinets qui coulent, les poignées défectueuses, les tiroirs ou portes d'armoires qui ferment mal, etc. Remplacez les ampoules et les plaques électriques. La plupart de ces petites réparations sont relativement peu coûteuses et influenceront positivement l'acheteur.

Créer une atmosphère

Il est essentiel que votre maison soit bien éclairée. Ouvrez les rideaux le jour et allumez les lampes le soir. Au besoin, rajoutez des lampes dans les coins sombres.

Veillez à ce que la maison soit bien aérée. Ne repoussez pas l'acheteur avec des odeurs trop fortes, telles que de l'encens ou des mets trop épicés.

Lors de la visite de l'acheteur, soyez discret. Laissez votre agent seul avec le client. Il lui sera plus facile de mettre en valeur les attraits de votre maison et le client se sentira plus libre de livrer ses commentaires.

En collaborant ainsi avec votre agent immobilier, vous mettrez toute les chances de votre côté pour vendre votre propriété dans les meilleures conditions possibles.