

Publié le 28 janvier 2016 à 22h28 | Mis à jour le 28 janvier 2016 à 22h28

Évaluation: un défi pour les courtiers immobiliers



Les courtiers immobiliers doivent composer avec les effets du nouveau rôle d'évaluation et doivent convaincre les vendeurs de demeurer réalistes dans le prix qu'ils exigent.

Archives, La Tribune



[Jonathan Custeau](#)

La Tribune

(SHERBROOKE) Les courtiers immobiliers doivent composer avec les effets du nouveau rôle d'évaluation et doivent convaincre les vendeurs de demeurer réalistes dans le prix qu'ils exigent. C'est ce que fait valoir le courtier immobilier Lucien Choquette, ancien président de la Chambre immobilière de l'Estrie.

« Ce que le nouveau rôle change, c'est qu'il faut ajouter beaucoup d'explications, autant pour les acheteurs que pour les vendeurs. Il faut comprendre comment le rôle d'évaluation est construit et se rappeler que ce ne sont pas toutes les propriétés qui sont visitées pour une évaluation. Donc, on ne doit pas nécessairement se fier sur l'évaluation municipale pour fixer le prix d'une maison », explique M. Choquette.

Le principe de l'offre et de la demande, de même que la confiance que l'acheteur porte au vendeur, demeurent les principaux critères pour fixer la valeur marchande d'une maison. « Il n'y a pas d'impact réel sur les acheteurs, parce que plusieurs d'entre eux n'ont pas accès à l'information de l'évaluation d'il y a trois ans. Il n'y a donc pas une influence majeure pour décider si on achète ou pas. En visitant plusieurs maisons, on peut voir ce que ça vaut vraiment. Dans certains cas, l'évaluation a augmenté beaucoup mais la maison a manqué d'entretien. »

Il faut surtout convaincre le vendeur que sa maison ne vaut pas beaucoup plus cher sur le marché même si l'évaluation municipale a bondi. « La plus grande difficulté dans notre métier, c'est d'amener le vendeur au prix du marché. C'est comme ça tous les trois ans. »

Dans les trois dernières années, le prix de vente des maisons n'a pas augmenté beaucoup alors que l'évaluation a grimpé.

Elle se rapproche donc plus réalistement du prix réel de vente. « Mais probablement que nous aurons plus de maisons qui se vendront sous le prix de l'évaluation que par le passé. Le rôle du courtier est de s'assurer que le client ne payera pas trop cher, sinon il ne réussira pas à revendre pour le prix qu'il a payé. »

Rappelons qu'au rôle d'évaluation 2016-2018, la valeur des propriétés unifamiliales a grimpé en moyenne de 5,9 % à Sherbrooke alors que la valeur des terrains vacants a flambé de 41,7 %.

[Détente](#)
[Avis de décès](#)

[Archives](#)

[Petites annonces](#)

[Plan du site](#) [Modifier votre profil](#) [Foire aux questions](#) [Nous joindre](#) [Conditions d'utilisation](#) [Politique de confidentialité](#)