



Suggestion de lecture

**Semaine du 24 septembre 2007
Numéro 31**

VENDRE SA MAISON SOI-MÊME, UNE ERREUR ?

Les gens qui vendent eux-mêmes leur maison, pensant épargner la commission qu'ils auraient versée à un tiers, font des erreurs. À commencer par une mauvaise estimation de la valeur marchande de leur propriété.

La Chambre immobilière de l'Estrie, qui en avait l'intuition, a commandé une étude à la firme Raymond Chabot Grant Thornton (RCGT). Elle avait raison.

Selon cette étude de RCGT dévoilée hier matin, il ressort en effet que les propriétaires qui n'ont pas recours aux services d'un agent immobilier vendent leur maison 4,3 pour cent moins cher que le prix du marché en Estrie.

"Les propriétaires ont vendu leur maison à un prix moyen de 141 129\$ alors que la valeur moyenne des évaluations faites par RCGT s'élevait à 147 502\$", a révélé Jacques Vidal, directeur conseil marketing et stratégie de cette firme. C'est donc dire que ces propriétaires ont vendu leur maison 6 373\$ en moyenne sous le prix du marché.

Pendant ce temps, a-t-il poursuivi, les agents immobiliers ont obtenu un prix moyen de 149 593\$, soit un écart de 1,4 pour cent supérieur à l'évaluation de RCGT. Et une moyenne de 8 464\$ de plus que le montant moyen obtenu par les propriétaires vendant sans agent.

Selon le président de la chambre immobilière, Jean-François Toutant, l'étude montre donc que les agents obtiennent un prix qui se rapproche davantage de la véritable valeur marchande d'une maison.

Mais, a-t-il expliqué, au-delà des considérations monétaires, les arguments en faveur du recours à un agent sont d'abord "la protection importante notamment par l'entremise de l'assurance responsabilité du courtier, d'un code de déontologie et de l'encadrement qu'offre la loi sur le courtage. Les vendeurs et les acheteurs obtiennent de plus une expertise pointue pour les aider à réaliser sans problème une transaction qui, il faut l'avouer, est assez complexe au niveau légal et financier".

La firme RCGT, pour les fins de cette étude, a analysé 591 dossiers issus de sa propre base de données. Les dossiers ont été sélectionnés de façon aléatoire et l'échantillon a été pondéré en fonction du volume de transactions par secteurs et par année. Ces 591 dossiers figurent parmi les 11 698 transactions par secteurs et par année. Ces 591 dossiers figurent parmi les 11 698 transactions qui ont eu lieu durant la période examinée, soit entre 2001 et 2004, dans les secteurs de Sherbrooke, de Rock Forest, de St-Élie-d'Orford et Magog. La marge d'erreur se situe à 3,9 pour cent, 19 fois sur 20.

Selon M. Vidal, bien que cela varie selon les secteurs, c'est entre 30 et 45 pour cent des transactions qui se déroulent sans l'intermédiaire d'un agent. À une question en ce sens, il a estimé qu'une évaluation d'une maison en vue d'en fixer la valeur marchande peut varier entre 300\$ et 700\$. Ces sommes ont été données à titre approximatif.

Quant à la commission des agents, M. Toutant a expliqué qu'il ne pouvait en donner un ordre de grandeur pour des raisons déontologiques mais aussi parce que la commission de l'agent varie aussi selon la gamme des services offerts.

Enfin, M. Toutant a rapporté qu'une semblable étude avait déjà été réalisée aux États-Unis. Il en ressortait également que les particuliers ont tendance à sous-évaluer la valeur marchande de leur maison tandis que les agents peuvent l'établir de façon plus rigoureuse. Aux États-Unis, l'écart était même plus grand qu'ici. Là-bas, les particuliers ont vendu leur maison en moyenne 15 pour cent moins cher que le prix du marché.

*Gilles Fiset
La Tribune (Sherbrooke)
Le 10 mars 2005*