

Voici Une Nouvelle Façon De Faire L'immobilier

PM21NF01



Première de deux parties

La deuxième partie paraîtra demain le 6 octobre 2013. Aujourd'hui, dans cette première partie, on va traiter de la loi du marché immobilier et comment cette loi de l'offre et de la demande peut être jumelée à la valeur marchande **afin de mettre fin à la surévaluation des prix demandés dans un marché d'acheteurs.**

Le marché d'acheteurs a envahi presque tous les marchés des villes de la Rive-Nord et malheureusement les vendeurs inscrivent leur propriété comme si elle était dans un marché de vendeurs comme le marché qui a prévalu dans les années 2000 à 2011.

Les vendeurs, et même leurs courtiers immobiliers se plaignent de la lenteur et de la faiblesse du marché immobilier. Quand on sait que même dans les bonnes périodes à chaque année il y a seulement 47% à 66% des maisons inscrites sur MLS qui se vendent, ce qui veut dire que 34% à 53% de maisons ne se vendent pas, et **la raison principale est la surévaluation**

Le marché d'acheteurs des maisons à étages (ME)

Dans un marché d'acheteurs où la valeur marchande diminue il faut utiliser une **stratégie différente** de celle utilisée dans un marché de vendeurs. La voici:

L'ÉTAT DU MARCHÉ DES MAISONS À ÉTAGES (ME) À MASCOUCHE AU 30 SEPTEMBRE 2013

Sous le bloc **en bleu pâle, sous CUMUL, dans les 2 dernières colonnes du tableau ci-dessous** on a les données et les calculs de janvier à septembre du marché des maisons à étages (ME) de la ville de Mascouche pour l'année 2012 et pour l'année 2013

VILLES	MAISONS À ÉTAGES (ME)							CUMUL	
MASCOUCHE (ME)	0	150K	200K	250K	300K	350K	400K	CUMUL	CUMUL
K = 1000	à 150K	à 200K	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	2013	2012
Vi (vendeurs)	0	8	35	19	16	24	14	146	117
VE (acheteurs)	0	17	34	38	25	13	13	133	162
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	9	9
ve (vendues/mois)	0,00	1,42	2,83	3,17	2,08	1,08	1,08	14,78	18,00
Mi (mois d'inven)	#DIV/0!	5,65	12,35	6,00	7,68	22,15	12,92	9,88	6,50
TV% (taux de vente)	#DIV/0!	18%	8%	17%	13%	5%	8%	10%	15%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 SEPTEMBRE 2013 PAR MICHEL BRIEN									

Les ventes ont diminuées et l'inventaire a augmenté

On remarque que l'inventaire **Vi** (les maisons offertes par les vendeurs) sur le marché en 2012 était de 117 maisons à vendre alors que pour la même période en 2013 le nombre de maisons à vendre est de 146 soit une augmentation de 25% par rapport à 2012.

Non seulement l'inventaire a-t-il augmenté, mais les ventes ont considérablement diminuées, passant de 162 maisons vendues en 2012 à 133 maisons vendues en 2013, soit une diminution de 18%

L'activité est passée de 18,00 maisons vendues par mois à 14,78 maisons vendues par mois, une diminution de 18%

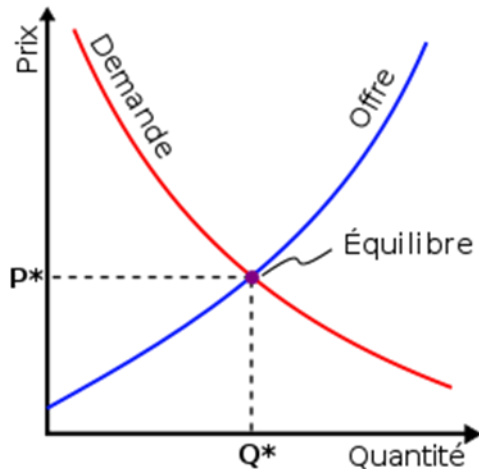
Le nombre de mois d'inventaire, la ligne en vert pâle, est passé de 6,50 mois à 9,88 mois, indiquant que le marché des maisons à étages de la ville de Mascouche, est passé d'un marché normal à un marché d'acheteurs. Un marché normal, aussi appelé marché équilibré, existe lorsque le nombre de mois d'inventaire est situé entre 5 et 7 mois. Au-dessus de 7 mois, on parle d'un marché d'acheteurs, alors qu'en dessous de 5 mois on a affaire à un marché de vendeurs.

Comme tout marché, le marché immobilier fonctionne selon la loi des marchés, et cette loi qui régit le marché immobilier est, **la loi de l'offre et de la demande**.

La loi de l'offre et de la demande,

La **loi de l'offre et de la demande** est l'un des éléments essentiels expliquant le fonctionnement d'une économie de marché. Elle indique comment se concilient, par l'arbitrage pacifique du marché, les intérêts apparemment contradictoires des offreurs et des demandeurs.

En particulier la loi de l'offre et de la demande nous montre que, sur n'importe quel marché, il existe toujours un niveau de prix qui supprime la pénurie ou l'excédent. Un tel niveau de prix est qualifié d'optimal, **parce qu'il maximise les avantages et minimise les inconvénients, pour les vendeurs comme pour les acheteurs**.



Ce niveau de prix, qui résulte de l'offre et de la demande, détermine un équilibre qui est qualifié de stable, ce qui signifie que si l'on s'éloigne de cet équilibre, des mécanismes automatiques (ceux du marché) ramènent vers l'équilibre.

C'est ainsi, par exemple, que pour un niveau de **prix supérieur à l'équilibre**, il existera un excès de l'offre (les maisons à vendre) sur la demande (le nombre d'acheteurs sur le marché) qui va provoquer une baisse des prix qui perdurera jusqu'au retour à l'équilibre; cette baisse des prix, des vendeurs, va provoquer une augmentation du

nombre d'acheteurs, (la demande), sur le marché, résorbant ainsi l'excédent de maisons.

C'est ce que nous constatons ici dans le cas du marché des maisons à étages (ME) et des maisons à étages multiples (MEM) pour la ville de Mascouche à la fin du mois de septembre 2013. L'offre à 146 est supérieure à la demande à 133. Remarquez que c'était la situation inverse en 2012 alors que **l'offre à 117** était inférieure à **la demande à 162**.

Vous pouvez en connaître davantage sur le fonctionnement du marché immobilier en consultant notre document [C#02 - L'OFFRE ET LA DEMANDE](#)

On apprendra dans ce document qu'étant donné un marché où pour chaque prix on associe l'offre (la quantité que l'ensemble des vendeurs veulent bien vendre), et la demande (la quantité que l'ensemble des acheteurs veulent bien acheter), il existe un point d'intersection qui maximise le nombre d'échanges.

.

Un prix un peu au-dessus laissera des vendeurs voulant bien vendre sans acheteur.

Un prix un peu en dessous laissera des acheteurs voulant bien acheter sans vendeur.

Dans les deux cas, le nombre d'échanges sera aussi plus petit qu'au point d'intersection. Il y aura de toute façon des acheteurs et des vendeurs qui ne seront pas satisfaits, mais ce sera à cause du prix mais pas parce qu'ils n'ont trouvé personne en face.

DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS

Un marché d'acheteurs nous indique que les prix des maisons sont trop élevés, que les prix ont dépassés les prix qui favorisaient les transactions.

La nature du marché nous informe que le prix demandé pour un bien immobilier est trop élevé, si les données du marché nous indiquent que ça va prendre plus de 7 mois pour liquider toute l'inventaire d'un genre de maison, dans une tranche de prix spécifique d'un marché donné, alors il faut baisser le prix demandé **sans quoi il n'y aura pas d'acheteur**.

Si selon les données de la base des courtiers immobiliers MLS/Centris on a une offre (Vi) qui est **plus élevé** que la demande (VE), c'est donc qu'il y a plus de vendeurs sur le marché qu'il y a d'acheteurs.

Les acheteurs, ont beaucoup de choix, ils ont le bon bout du bâton, en ce sens qu'ils peuvent demander des rabais et les vendeurs qui veulent vendre devront baisser leur prix demandé. **Le vendeur qui ne baisse pas son prix ne trouve pas d'acheteurs.**



Vous avez remarqué qu'on se retrouve dans un marché d'acheteurs avec 9.88 mois d'inventaire. C'est un marché à la baisse, normalement les prix diminuent comme nous l'indique le tableau ci-dessus.

C'est la situation qui semble prévaloir dans la majorité des villes de la Rive-Nord dans plusieurs tranches de prix et pour plusieurs genres de maisons. Plus particulièrement dans le cas de Mascouche dans l'ensemble des tranches de prix. Attention il y peut y avoir quelques tranches de prix où le marché sera différent pouvant même être un marché à la hausse, un marché de vendeurs, ou un marché équilibré, normal comme c'est le cas pour les maisons à vendre qui sont dans la tranche de prix allant de 150K à 200K ou dans la tranche de prix allant de 250K à 300K. Dans ces deux cas le nombre de mois d'inventaire est entre 5 et 7 mois.

Lorsqu'on est dans un marché d'acheteurs, c'est qu'on a dépassé les prix qui favorisent les transactions. Pour avoir transaction faut revenir à l'équilibre. La situation économique du marché local nous indique que les prix sont trop élevés et qu'ils doivent baisser, ou bien le marché s'en occupera lui-même. C'est ça la loi du marché. On devrait avoir des transactions, lorsque le marché est à l'équilibre.

Un marché est à l'équilibre lorsque le nombre de mois d'inventaire est entre 5 et 7 mois. **De façon générale**, à la fin septembre 2013, les données du marché nous indiquent que ça va prendre 9,88 mois pour liquider toute l'inventaire des maisons à étages de la ville de Mascouche. On pourrait penser alors que toutes les maisons à étages sont dans un marché d'acheteurs, ce qui n'est pas nécessairement le cas, comme on l'a vu ci-dessus juste en haut du paragraphe précédent.

Dans **le cas spécifique d'une propriété** faudra calculer le nombre de mois d'inventaire de cette propriété et si le nombre de mois d'inventaire est supérieur à 7 mois, alors il faudra sérieusement diminuer son prix demandé afin que cette propriété présente un nombre de mois d'inventaire compris entre 5 et 7 mois. Pour un nouveau prix demandé, on sera alors dans un marché équilibré, un marché favorable aux transactions.

Ainsi à Mascouche pour les maisons dans les tranches de prix de 150K à 200K et de 250K à 300K on est déjà dans un marché équilibré c'est pour cette raison que ces propriétés ne demeurent pas longtemps sur le marché, elles sont dans un marché équilibré, un marché qui favorise les transactions.

Pour les maisons qui sont dans un marché d'acheteurs il faut savoir de combien doit-on diminuer son prix et comment s'assurer qu'on ne diminue pas trop, mais juste assez.

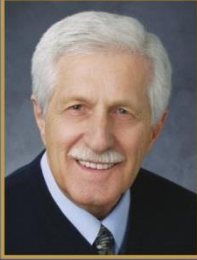
Vous trouverez les réponses à ces questions en consultant notre document C#05 suivant:

[C#05 - L'OFFRE et LA DEMANDE vs LA VALEUR MARCHANDE](#)

Dans la deuxième partie de cette analyse, **à paraître demain**, nous nous attarderons à la situation qui prévaut dans chacune des tranches de prix en

étudiant chacune des caractéristiques du marché immobilier des ME de Mascouche à la fin septembre 2013. Nous ferons des observations sur **l'activité du marché, le nombre de mois d'inventaire et le taux de vente.** À demain.

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (514) 512-9606 ou par courriel à : info@info-immobilier-rive-nord.com et je me ferai un grand plaisir de vous informer comment établir le prix d'une propriété selon l'Offre et la Demande afin d'avoir une transaction équitable.

Cela signifie que l'acheteur ne paie pas plus que la valeur marchande et le vendeur n'obtient pas moins que la valeur marchande.

À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.

Michel Brien, courtier immobilier à la retraite, est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

Vous pouvez consulter sa précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord sur son site : <http://info-immobilier-rive-nord.com> ou le suivre sur les medias sociaux ci-dessous.



GOOGLE+



FBOOK



PINTEREST



YTUBE



TWITTER



LE BLOG



LE-SITE

Vous pouvez cliquer sur le logo de votre choix ou suivez-nous sur :

Notre page Facebook: info-immobilier-rive-nord et cliquez sur j'aime,

Notre page Google+: blog.info-immobilier-rive-nord.com/ et cliquez sur +1

Notre page Pinterest: <http://pinterest.com/sirpo809/>

Encouragez-nous, en cliquant sur j'aime ou +1 cela nous donnera l'énergie nécessaire pour continuer notre travail de recherche sur l'immobilier et principalement sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord du Grand Montréal.