

Voici Une Nouvelle Façon De Faire L'immobilier

PM22NF01



Première de deux parties

La deuxième partie paraîtra demain le 13 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 normal, équilibré des maisons plain-pied (PP)

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 PLAIN-PIED (PP) 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 plain-pied (PP) de la ville de Mascouche pour l'année 2012 et pour l'année 2013

VILLES	MAISONS PLAIN-PIED (PP)							CUMUL	
MASCOUCHE (PP)	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)	1	17	54	41	14	15	5	163	145
VE (acheteurs)	16	53	125	46	20	6	2	222	232
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	9	9
ve (vendues/mois)	1,33	4,42	10,42	3,83	1,67	0,50	0,17	24,67	25,78
Mi (mois d'inven)	0,75	3,85	5,18	10,70	8,40	30,00	30,00	6,61	5,63
TV% (taux de vente)	133%	26%	19%	9%	12%	3%	3%	15%	18%
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 145 maisons à vendre alors que pour la même période en 2013 le nombre de maisons à vendre est de 163 soit une augmentation de 12,4% par rapport à 2012.

Non seulement l'inventaire a-t-il augmenté, mais les ventes ont légèrement diminuées, passant de 232 maisons vendues en 2012 à 222 maisons vendues en 2013, soit une diminution de 4,3%

L'activité est passée de 25,78 maisons vendues par mois à 24,67 maisons vendues par mois, une diminution de 4,3%

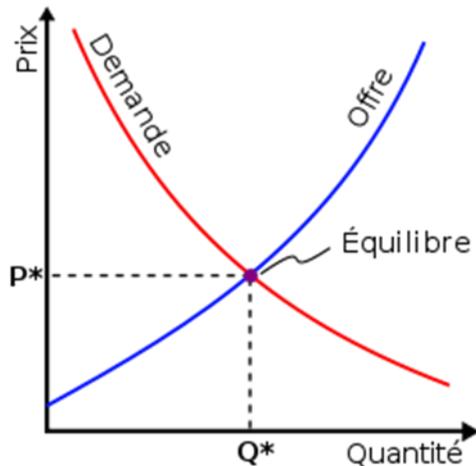
Le nombre de mois d'inventaire, la ligne en vert pâle, est passé de 5,63 mois à 6,61 mois, indiquant que le marché des maisons plain-pied de la ville de Mascouche, est demeuré dans un marché normal. Un marché normal, aussi appelé marché équilibré, existe lorsque le nombre de mois d'inventaire est situé 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.

Ce que nous constatons ici dans le cas du marché des maisons plain-pied (PP) pour la ville de Mascouche à la fin du mois de septembre 2013. L'offre à 163 est inférieure à la demande à 222. Remarquez que c'était la même situation en 2012 alors que **l'offre à 145** était inférieure à **la demande à 232**.

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.

Un marché normal, équilibré, nous indique que les prix des maisons sont acceptables, que les prix demandés favorisent les transactions.

La nature du marché nous informe que le prix demandé pour un bien immobilier est acceptable, si les données du marché nous indiquent que ça va prendre entre 5 et 7

mois pour liquider toute l'inventaire d'un genre de maison, dans une tranche de prix spécifique d'un marché donné, **alors on a le maximum d'acheteurs sur le marché pour ce prix.** Le vendeur profite des meilleures conditions de vente.

Le calcul de la nature du marché se fait à l'aide de la formule $M_i = \frac{V_i \times M}{VE}$

De tel sorte que la nature du marché dépend de deux variables, l'offre (V_i) et de la demande (VE). Si on augmente davantage de nombre d'acheteurs (VE), le marché deviendra sans doute un marché de vendeurs. Si au contraire on diminue le nombre d'acheteurs (VE) le marché deviendra un marché d'acheteurs

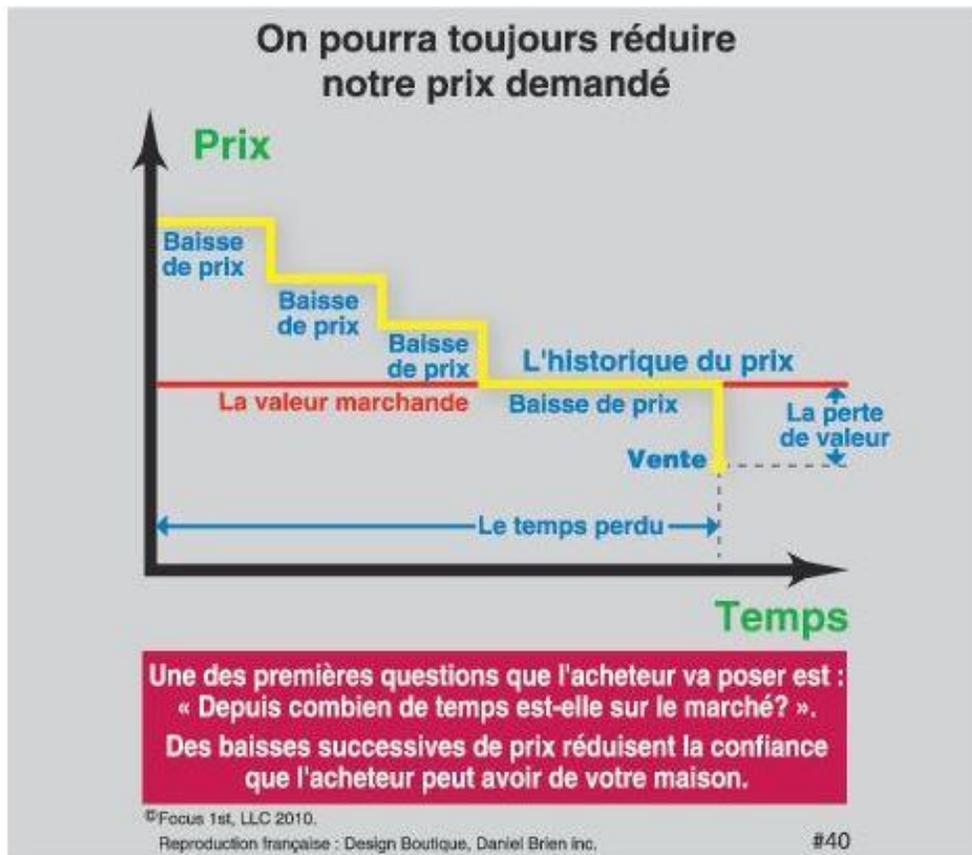
En 2012 il y avait 87 acheteurs de plus que le nombre de vendeurs alors qu'en 2013 on note 59 acheteurs de plus que le nombre de vendeurs sur le marché et on a remarqué que le marché s'était détérioré puisque le nombre de mois d'inventaire est passé de 5,63 mois à 6,61 mois

D'une façon générale, sur une période de 12 mois lorsque le rapport entre le nombre de maisons à vendre et le nombre d'acheteurs sur le marché sera compris entre 41,6% et 58,3% on peut être assuré qu'il y a suffisamment de maisons sur le marché pour le nombre d'acheteurs qu'il y a sur le même marché.

Dans le cas des maisons PP de Mascouche à la fin septembre 2012 le rapport était de $145/232 = 0,625$ sur 9 mois. Il faut diviser les ventes par 9 et multiplier par 12 pour obtenir le pourcentage sur la base annuelle, ainsi on aura $(232 \times 12) / 9 = 309,33$ puis $145/309,33 = 46,9\%$

Dans le cas des maisons PP de Mascouche à la fin septembre 2013 le rapport était de $163/222 = 0,734$ sur 9 mois. Il faut diviser les ventes par 9 et multiplier par 12 pour obtenir le pourcentage sur la base annuelle, ainsi on aura $(222 \times 12) / 9 = 296$ puis $163/296 = 55,1\%$

Vous avez remarqué qu'on se retrouve dans un marché normal, équilibré avec 6,61 mois d'inventaire. C'est un marché qui se maintient et normalement la valeur marchande ne varie pas beaucoup de sorte que les prix se maintiennent stables, comme nous l'indique le tableau ci-dessous.



À l'aide du tableau ci-dessus, on remarque que si le prix demandé est surévalué, c'est qu'il est tel que le nombre de mois d'inventaire nous indiquerait que pour ce prix la maison à vendre se situe dans un marché d'acheteur et qu'il n'y a pas d'offre d'achat à ce prix dans un tel marché. Le vendeur doit donc diminuer son prix demandé jusqu'au prix correspondant à un marché normal, équilibré où la valeur marchande ne varie pas ou varie tellement peu que le marché de change pas de nature. **On a toujours le nombre de vendeurs nécessaires et suffisants pour le nombre d'acheteurs sur le marché.**

Parce que les acheteurs vont se poser la question : "Depuis combien de temps cette maison est sur le marché", le vendeur risque de ne pas vendre ou de vendre sous la valeur du marché. Dans le cas où le marché est normal, dès lors qu'il y a surévaluation, la seule façon de vendre est de diminuer son prix demandé jusqu'à la valeur marchande

Un marché normal existe lorsque le nombre de mois nécessaire pour liquider l'inventaire a une valeur approximative de 6 mois. D'une façon pragmatique on dit entre 5 et 7 mois parce que l'état d'un marché n'est pas nécessairement stable il faut statuer quelque part. On dit alors, que le marché immobilier est un marché équilibré ou normal. Il y a assez de maisons sur le marché pour satisfaire tout le monde ou à peu près, et l'appréciation est alors sensiblement égale à l'inflation.

Si on a un marché normal, c'est que les vendeurs offrent la quantité nécessaire de maisons à vendre pour le nombre d'acheteurs sur le marché.

Si selon les données de la base des courtiers immobiliers MLS/Centris, on a une offre (Vi), qui répond à la demande (VE) c'est qu'il y a juste assez de maisons à vendre sur le marché pour suffire à la demande. Dans un marché spécifique, **les vendeurs trouvent des acheteurs à un prix convenable pour les deux, pour qu'il y ait une transaction, selon le genre de maison recherché et la tranche de prix appropriée.**

Vous avez vite compris qu'on est dans un marché équilibré, un marché normal où le vendeur est heureux de vendre à un prix qui satisfait l'acheteur. L'acheteur est heureux, d'acheter à un prix qui satisfait le vendeur, compte tenu des recherches que chacun a fait, à partir des maisons comparables et des maisons compétitives.

Lorsqu'on est dans un marché normal, c'est qu'on est dans un marché où les prix favorisent les transactions. Si on a des transactions c'est parce que les prix satisfont les vendeurs et les acheteurs on est en situation d'équilibre. La situation économique du marché local nous indique que les prix sont acceptable tant pour le vendeur que pour l'acheteur. C'est ça la loi du marché.

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 6,61 mois pour liquider toute l'inventaire des maisons plain-pied de la ville de Mascouche. On pourrait penser alors que toutes les maisons plain-pied sont dans un marché normal et équilibré, ce qui n'est pas nécessairement le cas.

Une seule tranche de prix dans un marché normal

En fait, à Mascouche, à la fin septembre 2013, il n'y a qu'une seule tranche de prix qui présente les caractéristiques d'un marché normal, équilibré c'est le marché des plain-pied de la tranche de prix allant de 200,001 \$ à 250,000 \$ dont le nombre de mois d'inventaire est de 5,18 mois.

Deux tranches de prix dans un marché normal, équilibré

Le marché des plain-pied de moins de 150,000 \$ et le marché des PP dont les prix vont de 150,001 \$ à 200,000 \$ sont dans un marché de vendeurs où la demande (les acheteurs) est beaucoup plus grande que le nombre de maisons disponibles (à vendre) sur le marché. En effet, pour les PP de moins de 150,000 \$ le nombre de mois d'inventaire est de 0,75 ce qui indique un marché très fort, on a 16 acheteurs potentiels sur le marché alors qu'il n'y a qu'une seule maison à vendre.

Dans le cas de la tranche de prix allant de 150,001 \$ à 200,000 \$, on a 53 acheteurs potentiels sur le marché alors qu'il n'y a que 17 maisons à vendre. Le nombre de mois d'inventaire est à 3,85 mois et l'activité est quand même faible à 4,42 maisons vendues par mois.

Quatre tranches de prix dans un marché d'acheteurs

Les 4 dernières tranches de prix nous indiquent que les propriétaires de maisons PP de la ville de Mascouche, dans les tranches de prix allant de 250,001 \$ à 450,000 \$ doivent diminuer leur prix demandé pour avoir une transaction.

De combien doivent-ils diminuer leur prix demandé ?

Ils doivent diminuer leur prix demandé jusqu'à ce que le prix demandé corresponde à un prix qui placera leur propriété dans un marché normal. Au début d'une période de corrections comme celle que nous traversons les diminutions ne sont pas énormes, mais elles doivent être suffisantes pour éviter de subir les conséquences et les effets néfastes de la surévaluation.

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 PP dans la tranche de prix de 200K à 250K et de est déjà dans un marché équilibré c'est pour cette raison que ces propriété 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.

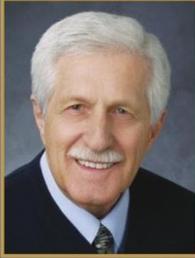
Vous trouverez les réponses à ces questions en consultant notre document suivant:

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 PP 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.