

Voici Une Nouvelle Façon De Faire L'immobilier

PM22NF02



Deuxième partie de deux

Pour ceux qui n'ont pas été en mesure de consulter la première partie vous pouvez le faire en cliquant sur le lien suivant: [VOICI UNE NOUVELLE FAÇON DE FAIRE L'IMMOBILIER première partie](#)

ÉVOLUTION DU MARCHÉ DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) À MASCOUCHE À LA FIN SEPTEMBRE 2013

Dans cette deuxième partie, on va analyser la partie qui est à gauche des deux dernières colonnes des tableaux que l'on retrouve ci-dessous.

Premièrement on ne s'occupe plus des deux dernières colonnes sous CUMUL, puisqu'on en a suffisamment discuté dans la première partie

LE PREMIER TABLEAU REPRÉSENTE L'ÉTAT DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) À MASCOUCHE AU 30 JUIN 2013

VILLES	MAISONS PLAIN-PIED (PP)							CUMUL	
	0	150K	200K	250K	300K	350K	400K	CUMUL	CUMUL
MASCOUCHE (PP)	à 150K	à 200K	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	2013	2012
K = 1000									
Vi (vendeurs)	2	16	42	33	13	12	3	146	145
VE (acheteurs)	19	54	112	47	20	5	5	165	182
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	6	6
ve (vendues/mois)	1,58	4,5	9,33	3,92	1,67	0,42	0,42	27,5	30,33
Mi (mois d'inven)	1,26	3,56	4,50	8,43	7,80	28,80	7,20	5,31	4,78
TV% (taux de vente)	79%	28%	22%	12%	13%	3%	14%	19%	21%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 JUIN 2013 PAR MICHEL BRIEN									

LE DEUXIÈME TABLEAU REPRÉSENTE L'ÉTAT DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) À MASCOUCHE AU 30 SEPTEMBRE 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									

Comment lire les tableaux?

Dans la première colonne totalement à gauche on identifie la ville et le genre de maisons étudié : ville de Mascouche, maisons plain-pied (PP)

Verticalement, sous la ville on vous indique que K=1000. Lorsqu'on identifiera les 7 colonnes du milieu du tableau et qu'on lira (dans les lignes orange) que la tranche de prix (celle du centre) va de 250K à 300K, veut dire 250,001 \$ à 300,000\$. Vous pouvez donc nommer n'importe quelle autre colonne de la même façon.

Ensuite, sous K=1000, **on a trois lignes de données**: la première ligne de données commence par Vi (vendeurs). Pour cette ligne on a relevé le nombre de maisons à vendre sur le marché dans chacune des 7 tranches de prix, identifiées dans les lignes orange. Le nombre Vi inscrit est le nombre donné par le système MLS/Centris des courtiers immobilier en date du 30 septembre 2013.

Sous Vi, on a la ligne VE (acheteurs). Pour cette ligne on a relevé le nombre d'acheteurs potentiels sur le marché dans chacune des 7 tranches de prix. Le nombre inscrit est celui relevé dans les 12 mois précédents le 30 septembre 2013 donné par le système MLS/Centris des courtiers immobilier en date du 30 septembre 2013.

Enfin la dernière ligne de données représente le nombre de mois utilisés pour calculer le nombre d'acheteurs sur le marché. Ainsi, comme on parle de l'année précédant le 30 septembre, on parle donc de 12 mois, du 01/10/2012 au 30/09/2013.

Les trois dernières lignes représentent **les trois caractéristiques du marché**. Il s'agit de l'activité (ve) qui est le nombre de ventes par mois, calculée pour chacune des 7 tranches de prix. Le calcul est représenté par la formule $ve = VE/M$

On a ensuite le nombre de mois d'inventaire, représenté par M_i et dont le calcul se fait en divisant le nombre de maisons à vendre par l'activité, $M_i = V_i/v_e$

Finalement, Le taux de vente en pourcentage, représente le nombre de maisons vendues par mois divisé par le nombre de maisons totales à vendre. Mathématiquement le taux de vente est représenté par la formule $TV\% = v_e/V_i$ c'est l'inverse du nombre de mois d'inventaire. Ce n'est pas un caractéristique du marché qui est différente, mais pour certains c'est plus facile à concevoir que le nombre de mois d'inventaire M_i .

On va analyser chacune des caractéristiques du marché pour le mois de septembre, puis on s'attardera à l'évolution de chacune des caractéristiques de juin 2013 à septembre 2013

LES MAISONS PLAIN-PIED (LES BUNGALOWS)

À propos de l'activité des maisons plain-pied (PP) à Mascouche au 30 septembre 2013

L'Activité: c'est le nombre de maisons vendues par mois

(La ligne en jaune) RAPPELEZ-VOUS QU'ON NE S'OCCUPE PAS DES DEUX DERNIÈRES COLONNES SOUS CUMUL. ON S'OCCUPE SEULEMENT DES 7 TRANCHES DE PRIX

Rappel: Entre 0 et 5 on a une activité faible, entre 5 et 10 on a une activité moyenne et à plus de 10 maisons vendues par mois on a une forte activité

On peut dire que l'activité est faible dans toutes les tranches (7) de prix à l'exception de la tranche de prix allant de 250K à 300K où la tranche de prix est forte, à peine forte, mais forte.

Qu'est-ce Que Ça Veut Dire?

Regardons la colonne de 350,001 \$ à 400,000 \$ ou la dernière colonne, de 400,001 \$ à 450,000 \$ Dans les deux cas l'**activité** est sous la barre de 1 maison vendue par mois. Cela veut dire que pour le premier cas, de 350,001 \$ à 400,000 \$, pour le vendeur dont la maison à vendre est dans cette tranche de prix, sa maison devra être le meilleur choix des 15 maisons à vendre dans cette tranche de prix, pour vendre dans les prochains 60 jours, puisqu'il se vend une (1/2) maison par mois dans cette tranche de prix, ça va prendre au moins 2 mois avant de vendre 1 maison.

Pour l'autre cas de 400,001 \$ à 450,000 \$, pour le vendeur dont la maison à vendre est dans cette tranche de prix, sa maison devra être le meilleur choix des 5 maisons à vendre dans cette tranche de prix, pour vendre dans les prochains 180 jours, puisqu'il se vend une (0,17) maison par mois dans cette tranche de prix, ça va prendre au moins 6 mois pour vendre 1 maison.

Dans le cas des 2 dernières tranches de prix, il faut être prudent car le nombre de ventes est moindre que 30 maisons vendues dans les derniers 12 mois. Cela veut dire que la marge d'erreur est de 1 divisé par la racine carré de 6 pour la tranche de prix de 350K à 400K et de 1 divisé par la racine carré de 2 pour la tranche de prix allant de 400K à 450K. Les marges d'erreurs seront de 41% et 71% respectivement.

Il en est tout autrement dans la tranche de prix allant de 200K à 250K où la marge d'erreur est de 1 divisé par la racine carré de 125. La marge d'erreur dans ce cas sera de 9%.

Dans la tranche de prix allant de 250K à 300K, l'**activité** est de 3,83. Ça veut dire que le propriétaire d'une maison à vendre dont la maison est dans cette tranche de prix devra s'assurer que sa propriété devrait être le meilleur choix à faire pour un acheteur parmi les 41 maisons à vendre. De plus sa marge d'erreur sera de 1 divisé par la racine carrée de 46 ou 15%.

En faisant le même raisonnement, vous pouvez évaluer ce que peut signifier l'**activité** si votre maison à vendre est dans une autre tranche de prix.

L'évolution De L'activité Et Du Nombre De Mois D'inventaire De Juin À Septembre 2013

De juin 2013 à septembre 2013, on remarque que l'activité, **(la ligne en jaune)** a diminuée dans 4 tranches de prix; celles allant de 0 à 150K, de 150K à 200K, de 250K à 300K, et de 400K à 450K. On remarque que les diminutions sont tout de même minimales. Une tranche de prix présente la même activité de 1,67 maison vendue par mois, dans la tranche de prix allant de 300K à 350K. Dans la tranche de prix allant de 200K à 250K l'activité est passée de 9,33 à 10,42 gagnant ainsi plus d'un point.

C'est surtout dans la ligne en vert pâle que les calculs seront les plus significatifs. On peut dire sans se tromper que le marché des maisons plain-pied s'est légèrement détérioré. L'activité a diminuée et le nombre de mois d'inventaire a augmenté. À l'exception du marché des maisons PP dans la tranche de prix de 0 à 150K.

De façon générale, pour utiliser les mathématiques essentiellement statistiques pour déterminer le nombre d'acheteurs potentiels sur le marché, il est recommandé d'avoir le plus d'éléments possible. Comme les statistiques utilisées pour déterminer le nombre d'acheteurs sur le marché font références **aux ventes réalisées** durant la période de référence utilisée, on recommande d'avoir au moins une trentaine de ventes durant cette période. Nous avons choisi une période d'une année, douze mois,

Seulement trois tranches de prix sur sept présentent la quantité nécessaire d'élément (de ventes réalisées) pour pouvoir appliquer les statistiques avec le minimum d'erreur

soit de 18,2% puisque l'erreur est de 1 divisé par la racine carré de 30 nous donne 1/5.48 ou 18,2%.

Les trois tranches de prix sont de 150K à 200K, de 200K à 250K et de 250K à 300K dont le nombre de vente dans l'année qui précède le 30 septembre sont respectivement de 53, 125 et 46 ventes.

C'est à partir d'ici que les calculs effectués deviennent cruciaux

Pour la tranche de prix allant de 250K à 300K le nombre de mois d'inventaire s'élève à 10,70 mois. Les maisons à vendre qui sont dans cette tranche de prix sont dans un marché d'acheteurs indiquant que les prix demandés ont dépassé les prix d'équilibre permettant à ces propriétaires de faire une transaction. **Ils doivent donc diminuer leur prix demandé sinon le marché s'en occupera lui-même, et on ne peut jamais prédire combien de temps le marché prendra avant que l'équilibre soit atteint de nouveau.**

Il en est de même pour les tranches de prix allant de 300K à 350K, de 350K à 400K et de 400K à 450K.

Lorsqu'on dit que le marché va s'en occuper lui-même, cela peut signifier 3 mois, 1 an, voir même 10 ans avant de voir les prix revenir à la normale, comme ce fut le cas de 1990 à 2000. Ou bien on retire l'inscription de sa maison du marché ou on attend que le marché redevienne un marché normal ou équilibré avant que le prix des maisons recommence à augmenter quand le marché sera redevenu un marché de vendeurs

Ces propriétaires ont le choix de demeurer dans le marché d'acheteurs avec un prix surévalué, auquel cas ils s'exposent aux conséquences et [aux effets néfastes de la surévaluation](#) ou bien ils optent pour une réduction de leur prix demandé jusqu'à ce que la propriété soit à vendre comme si elle était dans un marché normal, équilibré.

On a qu'à consulter les inscriptions pour voir le nombre phénoménal de maisons dont le prix demandé a diminué au moins une fois, sinon plusieurs fois. Même après avoir diminué leur prix demandé la majorité des vendeurs accordent quand même une réduction de prix sur le dernier prix demandé.

Les vendeurs prennent beaucoup de temps à essayer de vendre leur propriété dans un marché d'acheteurs pour finalement vendre en dessous du prix qu'il aurait dû demander au départ parce qu'ils ont eu peur de perdre de l'argent en diminuant trop leur prix demandé.

Avec l'utilisation de la valeur marchande (VM), l'application des règles du marché et l'offre et la demande les vendeurs n'ont plus à se soucier de perdre de l'argent puisqu'ils peuvent s'assurer de vendre au meilleur prix dans les meilleurs délais.

1. La valeur marchande

En calculant la valeur marchande (VM) avec la plus petite marge d'erreur, c'est-à-dire avec le plus grand nombre possible d'éléments dans le choix des comparables et des compétitives. Il est facile d'obtenir près de 250 éléments. Alors, la marge d'erreur serait de 1 divisé par la racine carrée de 250, ou 1/16, soit environ 6%.

La valeur marchande n'est jamais une valeur juste, parce qu'il y a trop de composantes dans la construction d'une maison. Aussi va-t-on appliquer une marge d'erreur de plus ou moins 5% afin d'obtenir une gamme de prix de la valeur marchande. Disons qu'on obtient une valeur marchande de 250,000 \$, la gamme de prix de cette valeur sera de 237,500 à 262,500 \$. La valeur marchande pourrait être n'importe quoi entre 237,500 \$ et 262,500 \$.

2. Les règles du marché

En appliquant les règles du marché dans le cas d'un marché d'acheteurs. La règle à appliquer dans le cas d'un marché d'acheteurs est de déterminer le prix demandé un peu en dessous du prix minimum de la gamme de prix de la valeur marchande. Dans l'exemple utilisé ci-dessus, il s'agit de déterminer le prix demandé à 235,000 \$.

C'est principalement ici que la majorité des vendeurs font l'erreur de demander le prix le plus élevé de la gamme de prix de la valeur marchande comme s'il s'agissait d'un marché de vendeurs.

3. Le nombre de mois d'inventaire – l'offre et la demande

En utilisant la formule servant à déterminer le nombre de mois d'inventaire. On a vu qu'il s'agit de la relation entre l'offre et la demande, puisque $M_i = V_i/v_e$ peut-être représenté par $M_i = \frac{V_i \times M}{VE}$ puisque $v_e = VE/M$ on peut dire $M_i = \frac{\text{Offre} \times M}{\text{Demande}}$.

Avec cette formule, on propose un prix et pour ce prix on trouve les valeurs de V_i et VE à partir de la plus grande base de données, soit celle des courtiers immobiliers MLS/Centris. En proposant plusieurs prix, il est possible de trouver une ou plusieurs valeurs de M_i qui seront compris entre 5 et 7 mois d'inventaire.

On devrait trouver un prix un peu plus bas que le prix minimum de la gamme de prix de la valeur marchande. Le truc est de commencer avec le prix que le vendeur a en tête. Ce prix sera sûrement plus grand que le prix maximum de notre exemple à 262,500 \$. Disons que le vendeur pensait demander 300,000 \$, tout en sachant qu'il pourrait diminuer un peu son prix demandé.

Comme essais subséquents de prix on devrait commencer par la valeur maximum de la gamme de prix, puis la valeur minimum et diminuer davantage si nécessaire, jusqu'à ce qu'on arrive à trouver des valeurs de Mi entre 5 et 7 mois.

Plus le vendeur attend avant de faire cet exercice plus le prix demandé sera plus petit que le prix qu'il aura déterminé au départ, lors de son inscription.

Le tableau suivant exprime plusieurs des affirmations que j'ai citées ci-dessus

En effet, on peut voir que la valeur marchande d'un marché d'acheteurs diminue avec le temps, c'est pour cette raison que les règles du marché recommandent que le prix demandé soit le prix le plus bas de la gamme de prix de la VM



Si le vendeur ne prend pas ce prix le plus bas de la VM c'est comme s'il surévaluait son prix demandé. C'est comme s'il demandait le pris en jaune sur la ligne noire verticale, dans le tableau ci-dessus.

Il aura beau diminuer son prix demandé il n'arrivera jamais à diminuer assez pour rattraper la VM qui diminue constamment.

Si le vendeur ne choisit pas le prix le plus bas de la VM, et disons qu'il choisit la valeur marchande comme étant 250,000 \$ comme dans notre exemple, sans ajouter ou retrancher un pourcentage et qu'il ne réduit pas ce prix demandé, **il ne vendra pas** puisque la valeur marchande qu'il aura choisie sera comme la ligne horizontale pointillée.

Les principaux avantages de cette procédure (l'utilisation de la valeur marchande (VM), l'application des règles du marché et l'offre et la demande) sont les suivants:

- Elle élimine la possibilité de choisir des comparables et des compétitives afin de favoriser une valeur marchande plus basse. Ce dont se plaignent souvent les vendeurs.
- Elle diminue la marge d'erreur lorsque le vendeur utilise seulement trois (3) comparables pour déterminer la VM. Car avec 3 comparables la marge d'erreur est de 58%. La marge d'erreur étant de 1 divisé par la racine carrée de 3.
- Le courtier de l'acheteur peut vérifier le prix demandé et s'assurer que le prix demandé correspond à un marché normal, équilibré.
- Le prix demandé ne risque pas d'être refusé par l'évaluateur professionnel.
- Le vendeur n'est pas obligé de diminuer son prix si son prix demandé correspond à un marché normal, équilibré.
- L'acheteur ne paie pas plus que la valeur marchande et le vendeur ne laisse pas d'argent sur la table. Les transactions ont lieu quand le prix fait l'affaire de l'acheteur et du vendeur. Les deux sont heureux.
- Elle permet de vendre, de sauver du temps et principalement elle permet au vendeur de faire des milliers de dollars de plus que si le vendeur vendait à un prix où la ligne jaune croise la VM en rouge.
- On pourrait faire un raisonnement semblable pour les tranches de prix allant de 300K à 350K, de 350K à 400K et de 400K à 450K bien que pour les deux dernières tranches on ait pas le nombre de ventes requise pour une marge d'erreur minimale. La marge d'erreur sera plus grande.

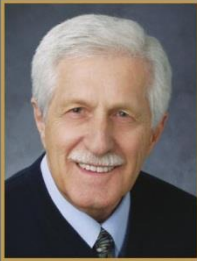
- Plusieurs fois lorsque le nombre de ventes n'est pas suffisant on jumelle avec les tranches adjacentes et on refait les calculs. Ainsi on pourrait jumeler les 2 dernières tranches et appliquer les étapes ci-dessus pour trouver le prix demandé.

Pour les personnes qui désirent connaître les données des villes suivantes :

Blainville, Lachenaie, Mirabel, Repentigny, Saint-Eustache, Saint-Jérôme et Terrebonne, vous pouvez me rejoindre par tél. : au (514) 512-9606 ou par courriel à l'adresse info@info-immobilier-rive-nord.com

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

Au moment où ce document a été réalisé, Michel Brien était à l'emploi de l'Agence Boulevard Immobilier à Boisbriand, à titre de courtier immobilier.



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](https://www.facebook.com/info-immobilier-rive-nord) et cliquez sur **j'aime**,

Notre page Google+: [blog.info-immobilier-rive-nord.com/](https://plus.google.com/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.