

## Comment l'Offre et la Demande Peut Nous Renseigner sur Une Transaction Immobilière?

**Ce document vous montrera  
exactement comment l'offre et la  
demande est calculée et  
comment elle est appliquée.**



PM#66

Une des premières tâches du vendeur est de déterminer la valeur marchande d'un bien immobilier, **la propriété**. On emploie souvent le mot propriété pour désigner la bâtisse et le terrain sur lequel la bâtisse est érigée. On emploie aussi le mot maison mais le mot maison devrait plutôt désigner la bâtisse.

Il y a plusieurs méthodes qui sont employées afin de déterminer le plus précisément possible, la valeur marchande d'une propriété.

La méthode la plus courante est la méthode par comparaison qui consiste à trouver, dans le même quartier, les maisons comparables à celle qu'on veut vendre, à partir de certains critères puis de faire quelques ajustements et de déterminer le prix demandé en fonction de la nature du marché dans lequel se retrouve la propriété qu'on veut vendre.

La valeur marchande d'une propriété, c'est comme le nerf de la guerre. C'est la caractéristique la plus importante à déterminer afin d'avoir une transaction immobilière financièrement équitable.

### **Qu'est-ce qu'une transaction immobilière financièrement équitable?**

Comment le vendeur et/ou l'acheteur peuvent-ils savoir exactement si le marché actuel avantage les acheteurs ou si le marché avantage les vendeurs? **Aucun acheteur ne veut payer plus que le prix du marché et aucun vendeur ne veut vendre en dessous du prix du marché.**

**Une transaction financièrement équitable** est celle où le vendeur vend au juste prix du marché et où l'acheteur paie le juste prix du marché. C'est ce qu'ils recherchent.

**Le juste prix du marché c'est celui qu'on attribue à la valeur marchande à partir de la nature du marché et des règles du marché.** Le juste prix du marché c'est

normalement le prix sur lequel l'acheteur et le vendeur s'entendent pour réaliser une transaction.

**L'offre et la demande nous indique qu'il y a le maximum de transaction lorsque l'offre est égal à la demande. L'offre et la demande et la valeur marchande jouent donc le même rôle, ils servent à déterminer le prix de la transaction immobilière.**

## Comment l'offre et la demande peut nous renseigner sur une transaction immobilière?

### Voici un exemple :

Pour la propriété ci-dessous on a déterminé la valeur marchande à 265,000\$ avec + ou - 5% on a obtenu une gamme de prix allant de 251,750 \$ à 278,250 \$, qu'on peut arrondir comme suit : 250,000\$ à 280,000\$.

### Voici les infos sur la propriété sujet, dont on veut déterminer le prix demandé pour la vendre, étude d'un cas réel.

Emplacement :

Genre de maison : Unifamiliales plain-pied, AA : 1985 AC : 1985

Recouvrement : Aluminium, Bois et Briques

Dimensions : Maison 38 x 24 en pieds = 912 pi<sup>2</sup>, Terrain 100 x 55 en pieds.

Chambres à coucher : 2 +1; Salle de bain : 1+1; Sous-sol : complètement fini

Rénovations + année : Couverture 2005 - 5,000\$; Salle de bain 2012 --3,000 \$; Sous-sol 2010 - 10,000 \$

Caractéristiques contributives : Piscine HT; Solarium 3 saisons; Allée (2) pavé-uni; Paysager.

### **Date de la recherche 20 novembre 2012**

---

#### **Critères de recherche :**

Il faut d'abord déterminez quels seront les critères retenus pour qu'une recherche raisonnable soit exécutée par un acheteur éventuel.

Nos critères pour trouver des maisons comparables à celle qu'on veut vendre sont:

**3 cc / 2 sb, 700 à 1,100pi.ca.** Dans le dit quartier: construction 1984 ou mieux.

Nous avons retenu que les critères plutôt essentiels que contributifs **pour aller chercher le plus d'acheteurs potentiels**. Si l'essentiel est là, la valeur contributive est moins importante. L'acheteur pense de cette façon la plupart du temps.

**1. Recherche du nombre de maison en vente actuellement et qu'on représente par le symbole (Vi) pour maisons en vigueur. (Les maisons en vente c'est L'OFFRE)**

Maintenant vous voulez savoir combien de maisons sont **en vente** actuellement (au 1 décembre 2012) présentant exactement les mêmes critères. La date est celle de la journée où on fait les calculs

On en a trouvé 23, il faut ajouter la maison, sujet (celle qu'on se propose de mettre sur le marché, elle deviendra en vente), donc  $23 + 1 = 24$ .

**2. Recherche du nombre de maisons vendues dans les 12 derniers mois qu'on représente par le symbole (VE). (Les maisons vendues représentent LA DEMANDE)**

Premièrement, vous voulez savoir combien de maisons répondant à ces critères ont été **vendues** dans les 12 mois précédant le 1er décembre 2012 : donc, du 2 décembre 2011 au 1<sup>er</sup> décembre 2012. On en a trouvé 35.

Deuxièmement prenez ce nombre et divisez-le par le nombre de mois déterminé par la période de recherche (dans ce cas, c'est 12 mois – l'année précédant le 1er décembre 2012). On représente le résultat de cette division par le symbole (ve) à ne pas confondre avec VE,  $ve = VE/M$

Alors  $ve = 35/12 = 2.92$  **maisons vendues en moyenne par mois**. Ça, ce sont les **ventes désaisonnalisées, l'activité** avec laquelle se vendent les maisons, que l'on représente par le terme (ve).

Finalement, prenez le nombre de maison en vigueur (Vi) sur le marché (24) et divisez-le par le nombre de maisons vendues en moyenne par mois (ve), pour savoir combien de mois seront nécessaires en moyenne pour vendre chacune de ces 24 maisons en vigueur. On obtiendra (Mi) le nombre de mois d'inventaire.  $Mi = 24/2.92 = 8.22$  mois

On peut dire que ça prendra en moyenne 8.22 mois pour vendre toutes les maisons de cet inventaire incluant la maison sujet, **INDÉPENDAMMENT DU PRIX DEMANDÉ**.

Vous pouvez maintenant dire à votre vendeur, qu'avec un inventaire de 8.22 mois, vous êtes dans un marché qui est 37 % plus lent qu'un marché normal. En effet  $(8.22-6.00)/6.00 = 37\%$ . Cela devrait aider le vendeur à comprendre qu'il doit nécessairement être plus compétitif sur le marché qu'il le serait si ce marché avait été normal à 6 mois d'inventaire.

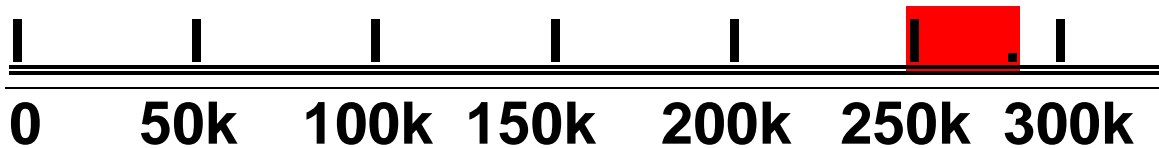
## Rappel sur la nature du marché

Un inventaire en mois de 6 est l'inventaire en mois d'un marché normal ou un marché équilibré. Un taux inférieur à 6 nous indique un marché de vendeurs et un taux supérieur à 6 nous indique un marché qui est plus lent qu'un marché normal soit un marché d'acheteurs.

**Note:** Si on fait référence aux maisons vendues dans les 12 derniers mois c'est qu'on fait appel aux mathématiques, plus précisément aux lois régissant les statistiques. Avec un nombre suffisant de ventes (30) on peut dire que ce qui s'est produit l'an dernier au niveau local, a de forte probabilité de se reproduire dans la prochaine année.

Alors si 35 maisons ont été vendues l'an dernier, 35 maisons seront vendues dans la prochaine année avec un minimum d'erreur. Si le volume de l'échantillon est suffisamment élevé, on a dit un total minimum de 30 maisons vendues hors on en a 35. Plus l'échantillon sera élevé, moins grande sera l'erreur. L'activité (ve) sera toujours de 2.92 maisons vendues par mois (35/12)

## La gamme de prix de la valeur marchande est indiquée en rouge



k = 1000\$, ainsi 250k veut-dire 250,000 \$

Selon la gamme de prix de la valeur marchande, un prix demandé qui serait au-delà de 280,000\$ serait un prix surévalué, alors qu'un prix en deçà de 250,000\$ serait un prix sous-évalué. À la condition de bien calculé la valeur marchande.

Ne faites pas l'erreur de demandé un prix surévalué: [IM#11 LES CONSÉQUENCES ET LES EFFETS NÉFASTES DE LA SURÉVALUATION](#)

## Application de l'offre et de la demande

L'objectif est de refaire la même recherche qu'on a fait au début de ce document, afin de savoir si en utilisant les prix de la gamme de prix de la valeur marchande on est dans un marché normal à 6.00 mois d'inventaire, ou à un nombre de mois d'inventaire compris entre 5 mois et 7 mois, c'est-à-dire dans un marché normal

**Pourquoi recherchons-nous cet objectif? C'est parce que** d'un côté, on définit la **"valeur marchande" d'un bien comme... .. le prix de transaction le plus probable auquel en arriveront un acheteur et un vendeur** De l'autre côté, l'offre et la demande nous dit que lorsqu'on est dans un marché d'acheteurs, c'est qu'on a dépassé les prix qui favorisent les transactions. **Pour avoir une 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.** Alors, au lieu de laisser le marché s'en occuper lui-même, sans savoir combien de temps il va prendre pour ramener le marché d'acheteurs à un marché normal, faisons-le nous-même, recherchons le prix qui va être dans la gamme de prix de la valeur marchande et qui va confirmer qu'à ce prix on est dans un marché normal pour qu'on ait une transaction équitable. Et comme nous le verrons dans le document sur **les règles du marché**, si on doit baisser le prix, faisons-le tout de suite, pour vendre plus rapidement et au meilleur prix.

## **Comme le propriétaire croyait bien qu'il pourrait avoir 300,000 \$ pour sa propriété, commençons par ce montant.**

Même s'il n'est pas nécessaire de faire ce calcul, il est bon de le faire et de le montrer au vendeur afin qu'il sache où il se situait avec le prix qu'il avait l'intention de demandé. Et qui sait? Peut-être le prix demandé était-il approprié! Vérifions.

### **1. Nombre de maisons en vente à un prix maximum de 300,000 \$**

Effectuons la recherche avec un prix maximum de 300,000 \$. On trouve 21 maisons en vigueur sur le marché. On ajoute la maison sujet et on obtient  $21 + 1 = 22$ .

### **2. Nombre de maisons vendues dans les 12 derniers mois à un prix maximum de 300,000 \$**

On trouve le même nombre de maisons vendues,  $VE = 35$

Alors  $ve = 35/12 = 2.92$ , vente par mois, c'est l'activité.

Puis  $Mi = 22/2.92 = 7.53$  mois

À 7.53 mois d'inventaire, nous sommes maintenant dans un très léger marché d'acheteurs, mais quand même à 25.5 % plus lent qu'un marché normal à 6.00 mois d'inventaire. En effet  $(7.53-6.00)/6.00 = 25.5\%$ . C'est mieux que 37 % que l'on avait au départ.

## **Essayons maintenant avec le maximum de la gamme de prix de la valeur marchande à 280,000\$**

### **1. Nombre de maisons en vente à un prix maximum de 280,000 \$**

On obtient alors **19 maisons en vigueur** sur le marché. On ajoute la maison sujet et on obtient  $19 + 1 = 20$

- 2. Nombre de maisons vendues dans les 12 derniers mois à un prix maximum de 280,000 \$** On en trouve 35 qui rencontrent ce nouveau critère.

Alors  $v_e = 35/12 = 2.92$  maisons vendues par mois

Puis  $M_i = 20/2.92 = 6.85$  mois

À 6.85 mois d'inventaire nous sommes maintenant dans un marché équilibré mais à 14.2 % plus lent qu'un marché normal à 6.00. En effet  $(6.85-6.00)/6.00 = 14.2\%$ . C'est mieux que 37 % que l'on avait au départ ou 25.5% précédemment.

## Essayons maintenant avec le minimum de la gamme de prix à 250,000\$

- 1. Nombre de maisons en vente à un prix maximum de 250,000 \$**

On obtient alors **16 maisons en vigueur** sur le marché. On ajoute la maison sujet et on obtient  $16 + 1 = 17$

- 2. Nombre de maisons vendues dans les derniers 12 mois à un prix maximum de 250,000 \$** Nous en trouvons 34 qui rencontrent ce nouveau critère.

Alors  $v_e = 34/12 = 2.83$  maisons vendues par mois

Puis  $M_i = 17/2.83 = 6.01$  mois

**Eureka!** \_\_\_\_\_

**Ça c'est l'inventaire en mois d'un marché normal à 6.00 mois d'inventaire et c'est ce que nous cherchions.**

**A ce prix demandé, le vendeur n'a pas le dessus sur l'acheteur et l'acheteur n'a pas le dessus sur le vendeur. C'est un prix équitable pour les deux**

**Avec un tel prix répondant à un marché normal, le vendeur n'est pas obligé de faire des cadeaux à l'acheteur, comme : payé les frais de notaire ou payé pour l'inspection effectuée par un inspecteur qualifié et assuré, etc.**

**Par contre si le vendeur insiste pour demander un prix surévalué par rapport à la juste valeur marchande de 250,000 \$. Premièrement il risque de perdre la meilleure période de vente (les 4 à 6 premières semaines) et deuxièmement il s'expose aux conséquences et aux effets néfastes de la surévaluation. Voir le lien, suggéré précédemment dans le texte.**

On peut dire que la gamme de prix de cette propriété 250,000\$ à 280,000\$ avec un Mi de 6.85 à 6.01 est effectivement dans un marché équilibré alors qu'à un prix de 300,000 \$ on est dans un marché d'acheteurs.

## Si on poussait l'analyse un peu plus loin et qu'on baissait le prix à 240,000 \$.

### 1. Nombre de maisons en vente à un prix maximum de 240,000 \$

On obtient alors **10 maisons en vigueur** sur le marché. Ajoutons la maison que l'on veut vendre et on obtient  $10 + 1 = 11$

### 2. Nombre de maisons vendues dans les derniers 12 mois à un prix maximum de 240,000 \$

Nous en trouvons 33 qui rencontrent ce nouveau critère.

Alors  $v_e = 33/12 = 2.75$  maisons vendues par mois

Et  $M_i = 11/2.75 = 4.00$  mois d'inventaire.

Ce qui nous indique un bon marché de vendeurs ou les maisons se vendent à 33% plus rapidement que dans un marché normal, équilibré et qui pourrait donner lieu à des offres multiples si on devait inscrire cette maison à ce prix de 240,000 \$ ou moins.

## Qu'est-il arrivé à cette inscription?

Le propriétaire l'avait bien inscrite à 249,999 et elle a été vendue quelques semaines plus tard à 237,000 \$ pour un ratio prix de vente/prix demandé de  $237,000 \$ / 249,000 \$ = 94.8\%$  ou 95% en complétant la décimale.

**Dans la présente transaction le vendeur aurait possiblement pu avoir 5,000 \$ à 6,000 \$ de plus s'il avait été en mesure de démontrer que le prix demandé correspondait au prix déterminé d'un marché normal et équilibré, et que les calculs correspondaient aux prix de la gamme de prix de la valeur marchande et que les calculs du prix déterminé par l'offre et la demande répondait à un prix recherché pour faire une transaction équitable.**

Le ratio du prix de vente/prix demandé aurait possiblement pu être  $242,999 \$ / 249,999 = 97.2\%$ . (5,999 \$ de plus) et même de  $249,999 \$ / 249,999 \$ = 100\%$ .

Normalement un ratio prix de vente/prix demandé de 97 % ou plus, est acceptable lorsqu'on utilise la méthode des comparables pour déterminer notre prix demandé. **Lorsque le prix est déterminé aussi près d'un Mi de 6,00 mois d'inventaire, le vendeur est justifier de maintenir son prix.**

Par contre si l'offre et la demande indique que le meilleur Mi qui correspond à plus de 6,5 mois, alors on peut baisser un peu. Disons que le Mi le plus proche de 6,00 est 6,50

alors on est dans un marché à 8,3 % plus lent qu'un marché à 6,00 car  $(6,50-6,00)/6,00 = 8,3\%$  alors on doit s'organiser pour que le prix de vente/prix demandé soit à au moins 97%.

La propriété a été inscrite le 21 novembre 2012. La vente a eu lieu le 1<sup>er</sup> décembre 2012.

**L'exercice que l'on vient de faire était requis pour démontrer que le prix demandé déterminé par la valeur marchande correspondait bien au prix déterminé par l'offre et la demande, puisque l'acheteur et le vendeur voulait faire une transaction équitable.**

**Le vendeur ne voulait pas laissé d'argent sur la table et l'acheteur ne voulait pas payer plus que la valeur marchande.**

Cette façon de faire est ce que veulent les vendeurs et les acheteurs. Le vendeur qui veut d'avantage risque fortement de surévaluer son prix demandé (voir le lien sur les effets néfaste de la surévaluation) cité précédemment. Il serait mieux de ne pas mettre sa maison à vendre sur le marché et attendre que le marché lui soit favorable.

<http://info-immobilier-rive-nord.com>

## LE CENTRE DE L'INFORMATION SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIELLE DE LA RIVE-NORD

**Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN)** produit plusieurs dossiers et articles à l'intention de toutes les personnes intéressées par l'immobilier et surtout l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord du Grand Montréal.

Tous les textes sont en PDF et vous avez la permission de les télécharger et c'est gratuit. Il y a plus de 100 sujets de toutes sortes sur l'immobilier traités dans la section InfoMaison

---

# PEUT-ÊTRE DEVRIEZ-VOUS ME PARLER!

**Si vous aimez, dites-le moi ou mieux, dites-le à vos amis  
Partagez, peut-être vous aiderez quelqu'un!**

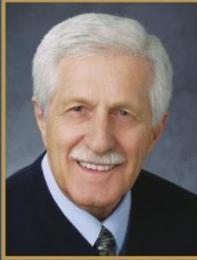
# PARLEZ-EN À D'AUTRES

---



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

Au moment où ce document a été réalisé, Michel Brien était propriétaire du site web <http://info-immobilier-rive-nord.com> dédié à l'information, à titre de courtier immobilier, n.l. et blogueur sur le site <http://blog.info-immobilier-rive-nord.com/>



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](mailto: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](http://info-immobilier-rive-nord) et cliquez sur **j'aime**,

Notre page Google+: [blog.info-immobilier-rive-nord.com/](http://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.**