

LE MARCHÉ D'ACHETEURS

Toutes les propriétés de la Rive-Nord sur le point d'être dans un marché d'acheteurs

Lorsque la plupart des gens décident de vendre ou d'acheter une propriété, peu d'entre eux s'arrêtent pour prendre le pouls du marché afin de savoir si le marché est propice à leurs objectifs.



PM#74

Dépendamment de la nature du marché, les stratégies de vente et de marketing vont différer.

Un Marché D'acheteurs

Si vous êtes un acheteur, en voie d'acquérir une propriété dans un marché d'acheteurs, c'est le marché financier idéal pour acheter.

Pourquoi? Parce que le marché d'acheteurs, c'est le marché où il y a plus de propriétés à vendre qu'il y a d'acheteurs sur le marché. Ces derniers ont donc plus de choix, ce qui augmente leurs chances de trouver la propriété qu'ils recherchent.

Dans ce marché, les vendeurs sérieux sont souvent obligés de négocier leur prix à la baisse. Un acheteur avisé peut donc acheter une propriété à un prix qui témoigne d'un marché normal inférieur au prix demandé si le prix demandé ne témoigne pas d'un marché normal.

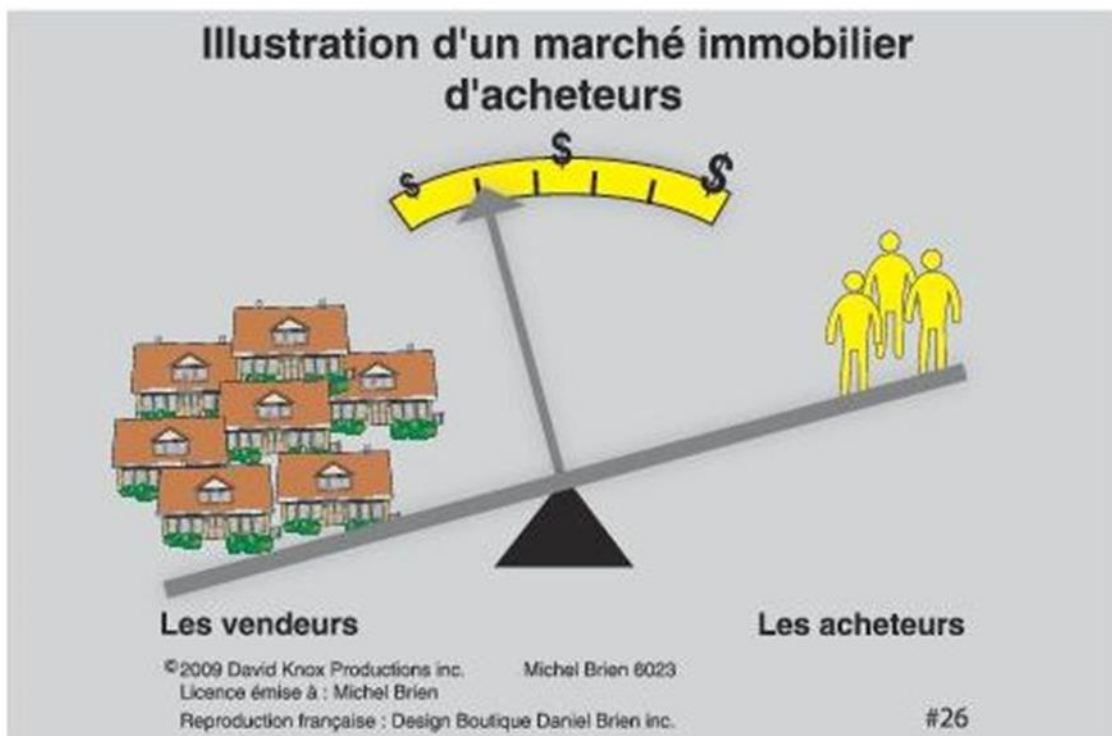
L'acheteur peut profiter d'une baisse de prix de 20,000 \$, 30,000 \$ et plus si le vendeur n'a pas tenu compte du marché d'acheteurs lors de la détermination de son prix demandé. [Il est risqué d'acheter dans un marché d'acheteurs...](#)

Dans les dernières années l'acheteur exigeait que le vendeur défraie certains coûts relatifs à la vente comme; les frais de notaire, les frais d'évaluation, d'inspection, etc. lorsque le vendeur ne voulait pas diminuer son prix demandé qui ne témoignait pas d'un marché normal, mais dont le prix demandé témoignait plutôt d'un marché d'acheteurs. Souvent même ce prix demandé était surévalué (et risque de l'être encore).

Les Caractéristiques D'un Marché D'acheteurs

- L'inventaire (V_i) des propriétés sur le marché est plus élevé que celui du mois précédent.
- On a plus de sept mois d'inventaire sur le marché. $M_i = 7+$ mois
- Les prix des comparables (vendues, V_E) sont plus élevés que les prix demandés pour les propriétés comparables à vendre (en vigueur, V_i).
- Moins d'acheteurs achètent, par conséquent moins de ventes. V ↘
- La valeur marchande décline, elle nous indique la tendance du marché.
- Les annonces de propriétés dans les journaux sont plus grandes.
- Les enseignes à vendre demeurent installées plus longtemps, ce qui témoigne d'un plus grand nombre de jours sur le marché (NJSM). L'appellation du nombre de jour sur le marché; en anglais est Days On Market (DOM)

L'illustration d'un marché d'acheteurs (ci-dessous) nous montre bien que les acheteurs sont moins nombreux par rapport aux vendeurs, ce qui a pour incidence d'influencer les prix à la baisse



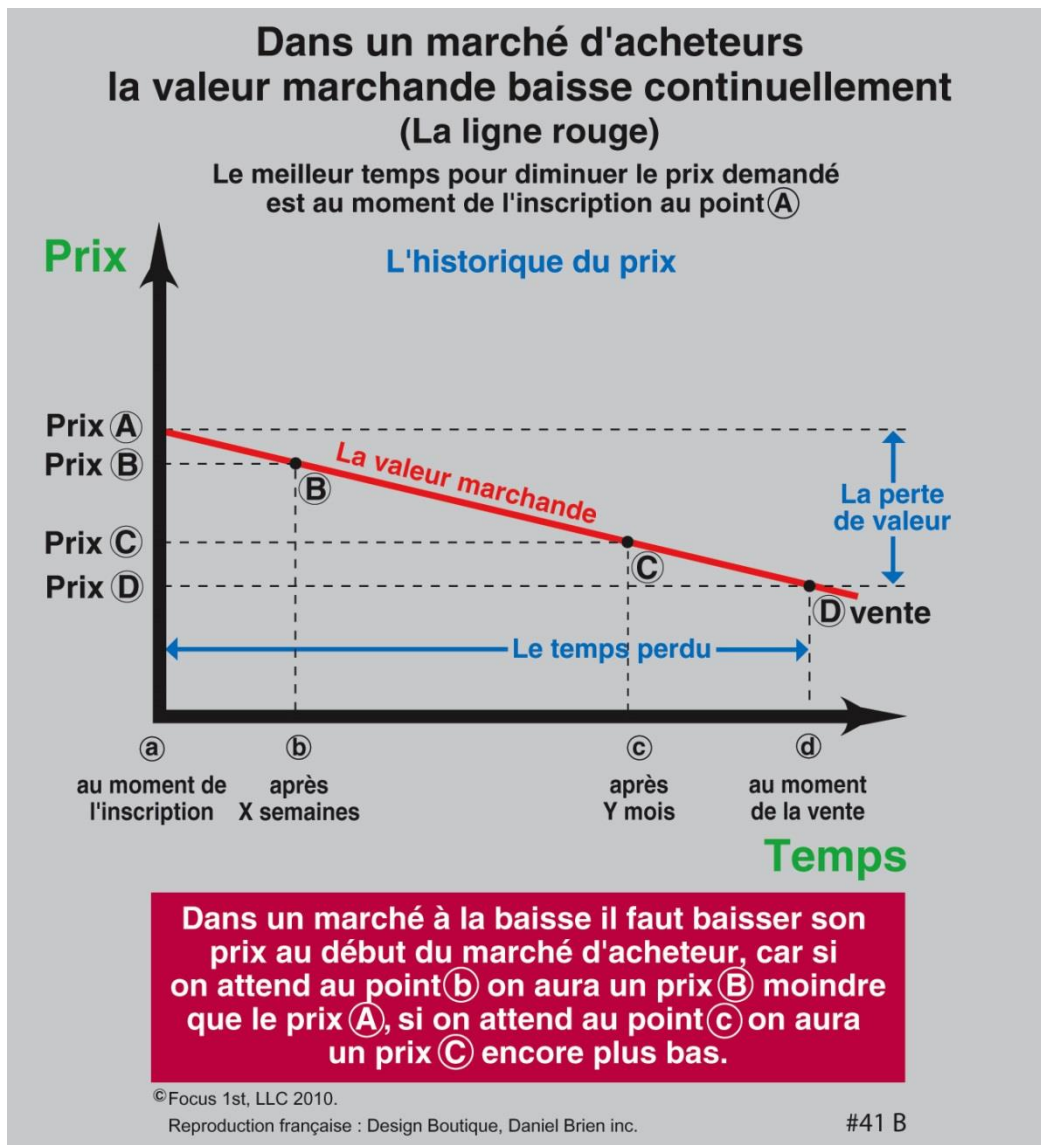
Comment Obtenir Toutes les Caractéristiques d'un Marché d'Acheteurs?

Normalement les statistiques fournies par votre chambre immobilière locale vous permettent d'identifier ces caractéristiques ou de les calculer. Pour avoir accès à ces statistiques, il faut être membre en règle de l'Organisation d'Autorégulation des Courtiers Immobiliers du Québec (OACIQ). Voilà l'avantage de faire affaire avec un courtier immobilier.

La Stratégie De Détermination Du Prix Demandé

La stratégie à utiliser afin de déterminer le prix demandé d'une propriété à vendre, qui se retrouve dans un marché d'acheteurs est la suivante:

- Déterminer la valeur marchande (VM) de la propriété.
- Établir une gamme de prix autour de la valeur marchande (VM), plus ou moins x%. ou x% est le taux de diminution mensuelle moyen de la valeur marchande.
- Appliquer les règles du marché. Or dans un marché d'acheteurs la juste valeur marchande est déterminée selon le prix minimum de la gamme de prix de la valeur marchande.
- Appliquer la formule de l'Offre et la Demande en s'assurant que le prix demandé témoigne d'un marché normal.



Comme le marché d'acheteurs est un marché décroissant en ce sens que la valeur marchande est à la baisse, on peut dire que la valeur, des maisons qui sont dans un tel marché, diminue.

QU'EST-CE QUI NOUS PERMET DE DIRE QUE LE MARCHÉ, DES MAISONS, EST UN MARCHÉ D'ACHETEURS ET QUE LA VALEUR DE CES MAISONS DIMINUENT?

C'est simple, c'est une question d'appréciation ou de dépréciation de la valeur de chacune de ces maisons. L'appréciation ou la dépréciation survient lors de l'une des situations suivantes:


On a remarqué que lorsque le nombre de mois d'inventaire (Mi) se situe entre 5 mois et 7 mois le marché est normal, les prix sont à peu près stables et **qu'il peut y avoir une appréciation mais elle est sensiblement égale à l'inflation.**

Lorsque le nombre de mois d'inventaire (Mi) est moindre que 5 mois, on remarque alors **une appréciation dans la valeur des maisons et cette appréciation est supérieure à l'inflation.**

Lorsque le nombre de mois d'inventaire (Mi) est supérieur à 7 mois **on enregistre une dépréciation de la valeur des maisons et cette dépréciation est supérieure à l'inflation mais elle est négative par rapport à l'inflation.**

Le tableau suivant nous donne une bonne idée de l'impact du nombre de mois d'inventaire sur la valeur des maisons

Nombre de mois d'inventaire et l'impact sur la valeur



Mois	Marché	Valeur
1-2	Vendeurs	Appréciation à deux chiffres
3-4	Vendeurs	Appréciation à un seul chiffre
5-6	Normal	Équilibre, normal
7-8	Acheteurs	Dépréciation à un seul chiffre
9+	Acheteurs	Dépréciation à 2 chiffres

On peut même aller plus loin puisqu'on a remarqué que si le nombre de mois d'inventaire est de 1 ou 2 mois, on aurait une appréciation dans les deux chiffres soit à partir de 10% et +. Par contre si le nombre de mois d'inventaire était de 3 ou 4 mois, l'appréciation ne serait que d'un chiffre soit entre 0% et 9,99%.

Semble-t-il qu'il en serait de même pour la dépréciation, c'est-à-dire qu'on aurait une dépréciation à un chiffre soit entre 0% et 9,99%, si le nombre de mois d'inventaire se situait à 7 et 8 mois d'inventaire, alors qu'avec un nombre de mois d'inventaire de 9 et plus, on aurait une dépréciation à deux chiffres soit de 10% et +

De l'an 2000 à 2010 le marché a plus que doublé dans la majeure partie des villes de la Rive-Nord. Notre document [LE P'TIT MATIN, AVRIL 2011, VOLIME 1 NUMÉRO 18](#) vous indique l'augmentation de toutes les villes de la Rive-Nord et même des quartiers de certaines villes.

Depuis 2010 la valeur marchande s'est mise à diminuer très lentement, de telle façon que le marché des villes de la Rive-Nord est passé d'un marché de vendeurs très fort, (qui a permis d'enregistrer des augmentations de valeurs telles que mentionnées dans le paragraphe précédent) puis d'entrer dans un marché normal pour finalement aboutir dans un marché d'acheteurs.


Cette transition s'effectue lentement en commençant par les maisons haut-de-gamme, (500,000 \$ et plus) puis vient ensuite les maisons de milieu de gamme (300,000 \$ à 500, 000\$) et enfin la transition s'effectue sur les maisons de 300,000 \$ et moins. Cette dernière étape est sur le point d'être complétée d'ici un mois ou deux, de telle sorte qu'à la fin juin ou juillet 2014, toutes les propriétés à vendre sur la Rive-Nord du Grand Montréal, devraient être dans un marché d'acheteurs.

C'est avec l'aide d'un tableau semblable au tableau ci-dessous que l'on peut déterminer si on est dans un marché d'acheteurs où le nombre de mois d'inventaire (Mi, la ligne verte) est supérieur à 7 mois et dans qu'elle direction le (Mi) se dirige. Le tableau ci-dessous nous indique que les maisons à étages à Terrebonne ont un (Mi) qui augmente depuis le début de l'année, ayant passé de 10,14 mois en janvier, à 10,57 moi en février, puis à 10,27 mois en mars et à 11,66 mois en avril 2014.

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)								
TERREBONNE (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	223	230	226	238					
VE (acheteurs)	264	261	264	245					
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	22,00	21,75	22,00	20,42					
Mi (mois d'inven)	10,14	10,57	10,27	11,66					
TV% (taux de vente)	10%	9%	10%	9%					
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN									

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 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 n.l. est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

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. Profitez-en pour visiter les différentes sections du site. Je vous rappelle qu'il y a plus de 100 sujets de toutes sortes sur l'immobilier, traités dans la section InfoMaison

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord sur le 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 consulter le document [L'IMMOBILIER SUR LA RIVE-NORD](#), pour savoir tout ce que peut, vous apporter info-immobilier-rive-nord

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 fois sur le site, cliquez sur le logo "Le p'tit matin" et le document sur **LE MARCHÉ D'ACHETEURS** est enregistré sous le numéro: PM74
<http://info-immobilier-rive-nord.com>

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