

On dit que le marché immobilier est équilibré s'il y a 5 à 7 mois d'inventaire

(Démarche élaborée) – 18 pages

Vous pouvez consulter la démarche abrégée sur le site web: **Info-Immobilier-Rive-Nord**, dans le document du p'tit matin #82 – PM82 (6 pages)



PM76

Au-dessus de 7 mois d'inventaire c'est un marché d'acheteurs

Dans ce document, on va vous démontrer pourquoi on vous dit que le marché immobilier est un marché normal lorsqu'on a 5 à 7 mois d'inventaire et non lorsque le marché indique qu'il y a 8 à 10 mois d'inventaire comme le propose la Fédération des Chambres d'immeuble du Québec (FCIQ)

Pour commencer, on va faire une petite révision des éléments nécessaires à la détermination du prix demandé d'une propriété que vous voulez vendre

1. L'offre et la demande
2. La nature du marché
3. La valeur marchande
4. Les règles du marché

1. L'offre Et La Demande

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

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.

Afin de savoir si l'acheteur et le vendeur ont effectué une transaction financièrement équitable il leur faut connaître le juste prix du marché. La relation entre **l'offre et la demande**, de la maison "sujet" (la maison convoitée par l'acheteur ou la maison à vendre par le vendeur) au moment de la transaction leur permettra de connaître le juste prix du marché.

La relation entre **l'offre et la demande** de n'importe quel marché local est ordinairement considéré comme le meilleur moyen de connaître la nature du marché à savoir si ce marché est un marché de vendeurs, un marché d'acheteurs ou un marché équilibré. Un marché équilibré est souvent identifié comme un **marché normal**.

Le marché est le marché et ne favorise personne, bien qu'il soit essentiel pour l'acheteur et le vendeur, de connaître dans quel marché du cycle immobilier local la propriété à vendre sera lors de la fermeture de leur transaction.

L'élément primordial

Souvent, les vendeurs retiennent seulement le prix de vente des autres maisons qui se sont vendues dans leur voisinage et en combien de temps elles se sont vendues. Au-delà de **l'évaluation de la valeur marchande** par la méthode traditionnelle accompagnée d'une Analyse Comparative du Marché (ACM), ou par toute autre méthode, par laquelle on trouve la valeur marchande de la propriété "sujet" par comparaison avec des maisons semblables, il manque tout de même un élément très important à cette façon de voir la vente d'une maison.

Il faut mettre la vente de la propriété "sujet", dans le contexte du marché en vigueur au moment de la transaction. C'est pourquoi on utilise la relation entre **l'offre et la demande**.

Lorsqu'on aura déterminé la relation entre **l'offre et la demande**, le succès de chacun résidera dans la formulation de sa stratégie de négociation.

Qu'elle est cette relation entre l'offre et la demande?

Dépendamment de **l'offre et de la demande**; ou bien on aura juste assez de maisons ou on aura un surplus de maison ou bien on aura une pénurie de maison sur le marché. Le nombre de mois d'inventaire (Mi) sera la représentation mathématique de la relation qui existe entre **l'offre et la demande**. Le nombre total des maisons en vigueur (Vi), offertes sur le marché par les vendeurs, est

divisé par le nombre total de maisons demandées (VE) chaque mois, par les acheteurs. Le nombre de mois que ça va prendre pour calculer le nombre de maisons demandées est représenté par la lettre (M)

Le résultat de cette division représente le nombre de mois (Mi) que ça va prendre, pour vendre la totalité de l'inventaire (Vi) avec le même nombre de maisons qui se vendent par mois (ve), en assumant qu'il n'y a pas d'autres maisons qui vont s'ajouter à l'inventaire (Vi).

Comment le Nombre de Mois d'Inventaire (Mi) se Traduit-il Mathématiquement?

Le nombre de mois d'inventaire (Mi), c'est le rapport entre l'inventaire, (les maisons en vigueur, Vi) sur le marché et le nombre de maisons qui se vendent par mois (ve) = VE/M

Mi = (Vi/ve) en remplaçant (ve) par **VE/M** puis en multipliant et en divisant les deux côtés de l'équation par la même valeur on obtient **Mi = (Vi / VE) x M**

Les balises:

- (Vi) ou l'offre est le nombre de maisons en vigueur (l'inventaire) actuellement (aujourd'hui) sur le marché. (Aujourd'hui) veut dire la journée où on fait les calculs.
- (ve): C'est le **nombre de vente** par jour, par semaine, par mois ou par année. Nous utiliserons le nombre de vente par mois. On va lui donner un nom, on va dire que (ve) c'est l'ACTIVITÉ et $ve = VE/M$, où (VE) est le nombre total de maisons vendues sur un certain nombre de mois (M), juste avant (aujourd'hui), c'est-à-dire dans l'année précédente qui se termine aujourd'hui, la journée où on fait les calculs.

Exemple. En 2009, de janvier à décembre, il s'est vendue 645 maisons unifamiliales, dans la ville de Terrebonne, et à la fin décembre 2009 il y avait 366 maisons du même type, en vigueur dans MLS. On fait les calculs le 31 décembre 2009.

L'activité de ce marché, $ve = VE/M$, je divise donc 645 maisons vendues (VE), par 12 mois (M), j'obtiens $ve = 53.75$ maisons vendues en moyenne par mois, du 1^{er} janvier 2009 au 31 décembre 2009.

L'épuisement de l'inventaire (Vi) se fera dans, $366/53.75$ ou 6.81 mois, **c'est mon nombre de mois d'inventaire requis (Mi) pour vendre toutes les maisons en 2010.** C'est-à-dire que les 366 maisons en vigueur à la fin

décembre 2009 vont prendre 6.81 mois avant d'être vendue à raison de 53.75 maisons vendues par mois ce qui représente 14.7 % par mois de l'inventaire total de 366 maisons. En effet $(53.75/366) = 14.7\%$

Cette valeur du nombre de mois d'inventaire $M_i = 6.81$, est une valeur du marché à un moment donné pour un endroit spécifique (dans le cas présent c'est pour Terrebonne au 31 décembre 2009) et pour un style spécifique de maisons c'est-à-dire les maisons unifamiliales.

Cette valeur de 6.81 mois que le marché prendra à liquider l'inventaire de 366 maisons est vraie seulement si l'activité (ve) de ce marché demeure la même. C'est-à-dire qu'à chaque mois il se vend 53.75 de ces maisons.

Le nombre de mois d'inventaire (M_i) nous permet d'utiliser une équation mathématique afin de déterminer la nature du marché immobilier à un moment donné. C'est comme une photo instantanée du marché à ce moment donné.

On sait bien que le nombre de mois d'inventaire (M_i) va varier, aussi il est important de refaire les calculs à chaque mois afin de s'ajuster au marché qui prévaut à la fin de chaque mois, lorsque l'activité (ve) est élevé (c'est-à-dire qu'il se vend beaucoup de maisons à chaque mois). Lorsqu'il ne se vend pas beaucoup de maisons par mois on peut faire les calculs seulement aux trois mois.

Le marché immobilier est local dans le sens où les régions, les villes et les quartiers ont tous un nombre de mois d'inventaire (M_i) différents parce qu'ils présentent des marchés qui sont différents.

Comment les marchés peuvent être différents? Ils diffèrent par le nombre de propriétés sur le marché et par le nombre de propriétés vendues sur une période de temps. Ils diffèrent dans le nombre de propriétés dans chaque style ou dans chaque catégorie. Ils diffèrent dans le prix des maisons etc.

L'utilisation de cette formule peut être utilisée avec tous les genres et tous les styles de propriétés, incluant les terrains, les condos, et même les propriétés commerciales. L'utilisation peut aussi être utilisée avec des caractéristiques spécifiques (trouver les comparables avec certaines caractéristiques du sujet ou avec toutes les caractéristiques du sujet). L'utilisation de la formule peut même se faire par tranches de prix. Normalement on retrouvera un marché d'acheteurs dans les tranches de prix supérieures alors qu'on fera face à un marché de vendeurs dans les tranches de prix inférieures.

2. La Nature Du Marché

On a constaté que la nature d'un marché immobilier est fonction **du nombre de mois requis pour liquider l'inventaire (Mi)**, c'est-à-dire le nombre de mois requis pour vendre toutes les maisons sur le marché.

1. Un marché de vendeurs

Si le nombre de mois nécessaire pour liquider l'inventaire est moins de 6 mois (moins de 5 mois dans les faits), **on est alors dans un marché de vendeurs**. C'est un marché où le nombre de propriétés à vendre n'est pas suffisant pour le nombre d'acheteurs potentiels sur le marché. Les prix ont tendance à augmenter plus vite que l'inflation, c'est un marché où **la valeur marchande augmente**, c'est un marché en croissance.

C'est un marché qui favorise les vendeurs puisque si la valeur marchande augmente à cause de la pénurie de propriétés sur le marché, la valeur de leur propriété augmente et ils peuvent attendre le prix demandé.

C'est le genre de marché que les consommateurs ont expérimenté entre les années 2000 et 2010. Les prix de ventes augmentaient continuellement d'un mois à l'autre, d'une année à l'autre, de telle sorte que la valeur des propriétés a plus que doublée dans la majorité des villes de la Rive-Nord.

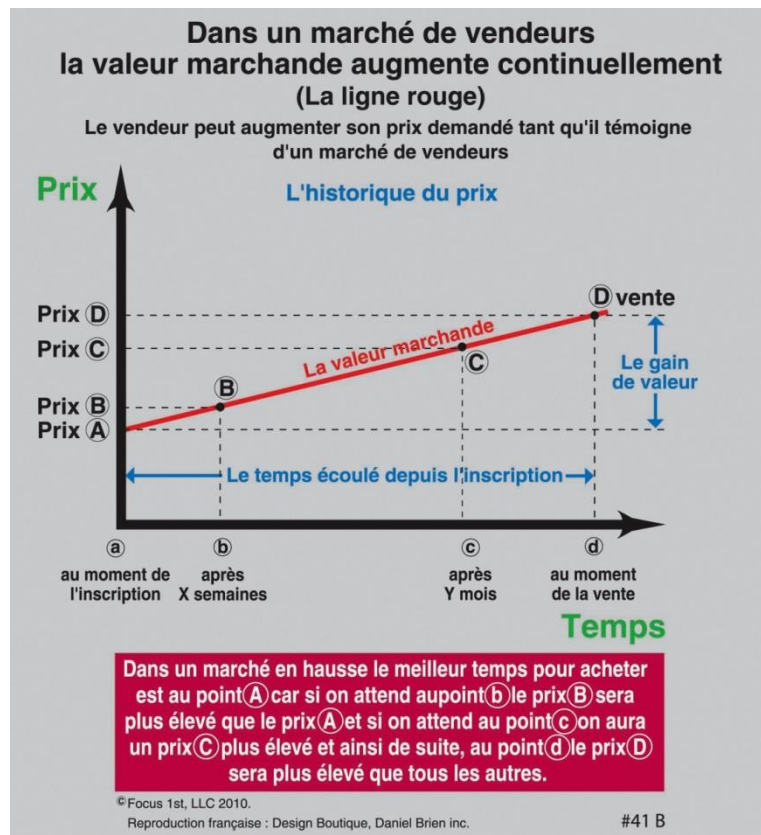


Tableau #01

2. Un marché normal, un marché équilibré,

Un marché normal existe lorsque le nombre de mois nécessaire pour liquider l'inventaire a une valeur approximative de 6 mois (entre 5 et 7 mois dans les faits). On dit alors que le marché est un marché équilibré. On a suffisamment de propriétés sur le marché pour satisfaire tout le monde ou à peu près, les prix ont tendance à suivre la variation de l'inflation. C'est un marché où **la valeur marchande est stable** ou augmente à la même vitesse que l'inflation.

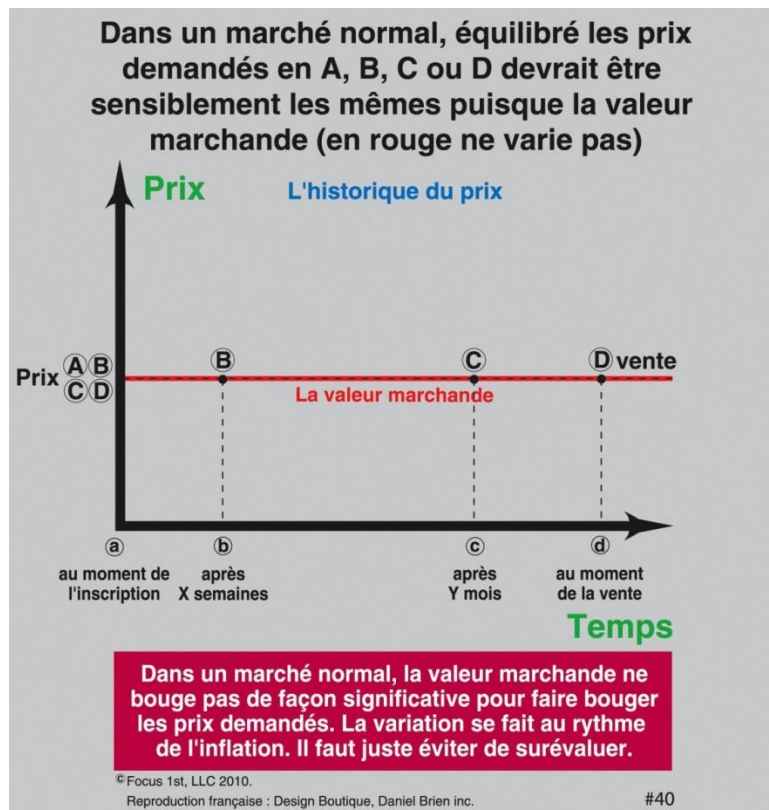


Tableau #02

C'est un marché qui ne favorise ni le vendeur, ni l'acheteur, c'est le marché transitoire entre le marché de vendeurs et le marché d'acheteurs. C'est le marché où les transactions sont équitables dû justement au fait que l'acheteur ne paie pas plus que le juste prix de la valeur marchande et où le vendeur ne laisse pas d'argent sur la table puisqu'il obtient le juste prix de la valeur marchande.

3. Un marché d'acheteurs

Si le nombre de mois nécessaire pour liquider l'inventaire est de plus de 6 mois (plus de 7 mois dans les faits), on dit qu'on est dans un marché d'acheteurs. C'est un marché où on a beaucoup plus de maisons à vendre qu'il y a d'acheteurs sur le marché, c'est ce

qui favorise les acheteurs puisqu'ils ont plus de choix. Les prix ont tendances à diminuer plus vite que l'inflation de sorte que **la valeur marchande diminue**

On dit que c'est un marché qui favorise les acheteurs, c'est exact en ce sens que ceux-ci ont plus de choix, [mais il est risqué d'acheter dans un tel marché](#) puisque l'acheteur achète une propriété dont la valeur marchande diminue continuellement.

C'est un marché qui a prévalu à partir de 2007 aux États-Unis. En effet des propriétés qui valaient 400,000\$ en valent aujourd'hui près de 250,000 \$. Depuis près d'un an et demi la valeur marchande a cessé de diminuer, dans la majorité des villes américaines. Les spéculateurs sont à l'œuvre, ils ont attendu que la valeur marchande cesse de diminuer pour acheter maintenant et revendre plus tard afin de profiter de l'inflation.

Le marché immobilier de la Rive-Nord est actuellement un marché d'acheteurs dans presque toutes les tranches de prix. C'est pour cette raison que les vendeurs ont plus de difficultés à vendre.

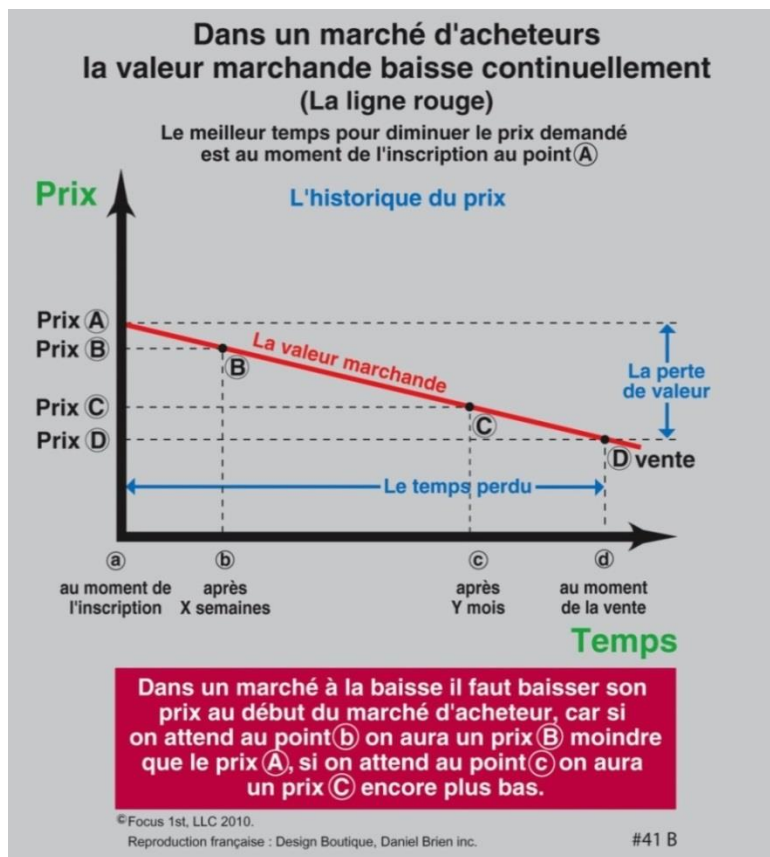


Tableau #03

3. La valeur marchande

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

La valeur d'un bien immobilier ou d'un patrimoine n'est ni le prix de revient, ni le coût de remplacement, et n'est pas nécessairement égale au prix de vente constaté (qui peut être un prix de convenance, un prix de vente de nécessité, ou un prix normal).

Un immeuble est constitué de deux éléments:

- le sol, qui confère les caractéristiques de pérennité, et notamment l'emplacement (ou l'environnement), sur lequel le propriétaire n'a pas d'emprise,
- et l'ouvrage réalisé dessus, qui possède ses caractéristiques propres (la gamme de prix, la qualité de construction, la fonctionnalité...) et que le propriétaire peut modifier ou améliorer.

On distingue aussi, différentes notions de valeur dont la valeur vénale

En évaluation immobilière, on donne la définition suivante de la valeur vénale:

La valeur vénale d'un immeuble est la valeur marchande, exprimée en monnaie, à un moment donné, dans les libres conditions de la loi de l'offre et de la demande, c'est-à-dire, en somme, le prix auquel l'immeuble peut être vendu ou acheté.

C'est le prix que peut retirer ou offrir raisonnablement, et compte tenu des conditions générales du marché immobilier, un bon père de famille, à qui l'opération ne s'impose pas de façon urgente, les conditions suivantes étant supposées être réunies :

- **libre volonté du vendeur et de l'acheteur,**
- **la disposition d'un délai raisonnable pour la négociation, compte tenu de la nature du bien et de la situation du marché,**
- **le maintien de la valeur à un niveau sensiblement stable pendant ce délai,**
- **des conditions de mise en vente, sans réserve, et de publicité normales, (marché libre),**
- **que les parties en présence n'aient pas été influencées par des raisons de convenance personnelle.**

Attention aux règles fiscales lors de la vente entre personnes liées

Vaut mieux prévenir que guérir, dit le vieux dicton. Saviez-vous que les transactions entre les personnes liées par des liens du sang, du mariage, d'union de fait ou d'adoption doivent être conclues à la juste valeur marchande? Si vous ne respectez pas cette règle, le ministère se chargera de vous imposer sur le gain en capital en fonction de sa propre

évaluation de la valeur marchande.

Il n'existe pas de définition de la valeur marchande dans la Loi de l'impôt sur le revenu. Les comptables et fiscalistes s'appuient toutefois sur cette définition largement utilisée dans la jurisprudence :

«La juste valeur marchande est le prix le plus probable, exprimé en dollars, qui puisse être obtenu sur un marché ouvert qui n'est soumis à aucune restriction, lorsque les parties à la transaction sont bien informées, qu'elles agissent avec prudence, qu'elles n'ont aucun lien de dépendance entre elles et que ni l'une ni l'autre n'est forcée de quelque manière de conclure la transaction.»

La Relativité de la Valeur:

La valeur est datée : une estimation est bonne à une date certaine, et une multitude de facteurs peuvent faire évoluer la valeur dans le temps, à la hausse comme à la baisse.

Le prix demandé pour votre propriété dépend de la nature du marché, est-ce un marché d'acheteurs ou un marché de vendeurs? La valeur marchande d'une propriété dépend de **l'offre et la demande**, elle est déterminée par les prix auxquelles se vendent les autres propriétés similaires à la vôtre dans votre voisinage, c'est-à-dire les comparables.

Lorsqu'on est dans un marché de vendeurs il y a pénurie de maisons à vendre dans le marché et la demande excède l'offre, de sorte que les vendeurs peuvent se permettre de fixer leur prix de vente un peu plus élevé que les dernières maisons vendues.

Lorsqu'on est dans un marché d'acheteurs l'offre excède la demande, il y a beaucoup plus de maisons à vendre sur le marché qu'il y a d'acheteurs, le vendeur devra fixer son prix de vente de façon compétitive (un peu en dessous) avec la prochaine maison à vendre (en vigueur sur le marché) c'est-à-dire les maisons compétitives, sinon elle risque de demeurer sur le marché pendant une période prolongée.

Ce que plusieurs vendeurs ne réalisent pas c'est que tout l'argent qu'ils ont investi dans l'amélioration de leur maison ne leur reviendra pas à 100% lors de la vente et ne sera pas additionnée au prix d'achat de la maison. Ce qu'ils ont payé pour leur maison de même que le montant de leur hypothèque n'a aucun lien avec la valeur marchande et de leur prix de vente.

De là l'importance de faire affaire avec un courtier immobilier professionnel, de sorte qu'il peut facilement prendre en considération le pouls du marché actuel lorsque vient le temps de déterminer le prix de vente d'une maison comme la vôtre. Rappelez-vous que l'objectif est de vendre votre maison alors ne surestimez pas la demande de votre marché, que ce soit un marché d'acheteurs ou un marché de vendeurs.

Ce concept de l'offre et la demande à plusieurs avantages

1. Vérifier si le prix demandé par le vendeur pour la vente de sa maison est déterminé selon les règles du marché
2. Démontrer si on a besoin ou pas de recommander une diminution de prix. Ce concept éduque les vendeurs afin qu'ils puissent avoir des attentes réaliste au sujet du prix demandé pour leur maison en vente sur le marché,
3. En ayant un prix demandé compétitif, un juste prix, les vendeurs améliorent leurs chances de voir leur maison se vendre plus rapidement. Il en est de même pour les acheteurs, tout en faisant une offre sur une maison, ceux-ci pourront utiliser la nature du marché et déterminer le prix de leur offre d'achat en appliquant les règles du marché.

Toutefois, il faut se rappeler, que les influences extérieures peuvent considérablement influencer sur la prévisibilité de l'offre et la demande. Par exemple, les politiques et programmes du gouvernement peuvent stimuler ou ralentir le marché. Un marché de l'emploi amélioré aura un effet significatif sur l'économie. Ce qui pourrait stimuler l'achat et rapidement vider les stocks de logements et de changer l'image de l'offre et de la demande.

Il est important que les acheteurs et les vendeurs sérieux, comprennent la nature du marché immobilier local, l'état du marché immobilier local, (l'activité du marché local) et la tendance du marché de leur secteur, afin de prendre des décisions éclairées concernant leurs besoins en immobilier

À titre d'exemple, j'ai calculé la valeur marchande (VM) d'une propriété en appliquant la méthode inspirée du caractère essentiellement statistique du concept de la valeur marchande soit la méthode (ces-cvm). **On verra toute la démarche dans le dernier chapitre.**

4. Les Règles du Marché

Sans élaboré sur les différentes méthodes utilisées pour calculer la valeur marchande disons qu'avec les quelques critères de recherche on trouve que la valeur marchande est de 328,000 \$. Toute la démarche pour trouver le prix demandé, expliquée dans le chapitre suivant.

Après avoir déterminé la valeur marchande (VM) d'une propriété dans un marché immobilier local, il nous reste à déterminer le prix demandé (**PD**). Voilà deux démarches que le courtier immobilier inscripteur (courtier du vendeur) comme le courtier immobilier collaborateur (courtier de l'acheteur) peuvent effectuer sur toute propriété, de sorte que le courtier de l'acheteur peut vérifier si le prix demandé a été déterminé selon les règles du marché.

Stratégiquement le prix demandé sera déterminé selon la nature du marché. Comme le marché immobilier, présente trois types de marché, il est normal de penser qu'on aura trois (3) règles à respecter selon la nature du marché immobilier auquel on aura affaire.

La Règle du Marché Relative à Un Marché De Vendeurs

Un marché de vendeurs est caractérisé par une pénurie de propriétés par rapport au nombre d'acheteurs sur le marché. Les acheteurs ont moins de choix que dans un marché normal de sorte que les vendeurs maintiennent leur prix demandé et plus.

Dans un tel marché le prix demandé peut être au maximum de la gamme de prix de la valeur marchande ou un peu plus en autant que le marché demeure un marché de vendeurs. Selon notre exemple d'une gamme de prix de la valeur marchande, le prix demandé d'un marché de vendeurs serait de 337,840 \$ ou un peu plus.

Faut se rappeler que dans un marché de vendeurs, les prix de vente sont généralement à la hausse. Dès le début de l'inscription on voit que la valeur marchande augmente avec le temps, comme on peut voir dans le Tableau #01 ci-dessus. La règle à appliquée ici est la règle #2.

La Règle du Marché Relative à Un Marché Équilibré Qu'on Appelle Aussi un Marché Normal.

Un marché équilibré ou normal est caractérisé par l'équilibre qui existe entre le nombre d'acheteurs sur le marché et la quantité de maisons offertes en vente. Équilibre ne veut pas nécessairement dire nombre d'acheteurs = le nombre de vendeurs. Équilibre veut dire qu'il y a suffisamment de propriétés à vendre sur le marché pour satisfaire le nombre d'acheteurs sur le marché.

Normalement pour ce type de marché, la variation de la valeur marchande est en ligne avec l'inflation. Dans ce type de marché, la valeur marchande demeure relativement stable contrairement aux marché d'acheteurs ou au marché de vendeurs.

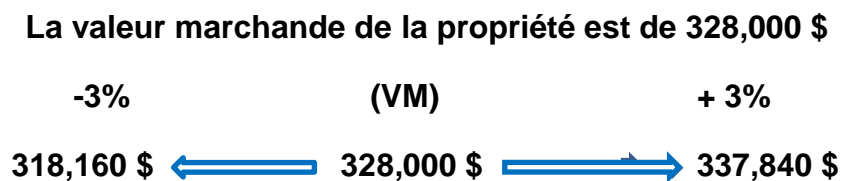
Le prix demandé devrait se situé à l'intérieur de la gamme de prix de la valeur marchande. Toujours selon notre exemple d'une gamme de prix de la valeur marchande, le prix demandé d'un marché équilibré devrait être proche de 328,000 \$. La règle à appliquée ici est la règle #3.

Pourquoi le marché immobilier normal ou équilibré est entre 5 et 7 mois et non entre 8 et 10 mois

Je commence par trouver la valeur marchande par la méthode (ces-cvm) puis j'applique les règles du marché

Après avoir déterminé la valeur marchande et avoir appliqué les règles du marché je peux déterminer le prix demandé. Ainsi si je suis dans un marché d'acheteurs, mon prix demandé sera près de la valeur la plus basse de la gamme de prix de la valeur marchande. Ce prix demandé sera celui de la juste valeur marchande, le prix accepté par l'acheteur et le vendeur, le prix d'une transaction équitable qui devrait être le prix déterminé par la formule de l'Offre et la Demande. [Toute la démarche utilisée pour déterminer le prix à l'aide de la méthode \(ces-cvm\) et les règles du marché.](#)

Ici j'ai utilisé la gamme de prix de la valeur marchande à + ou - 3%, puisque la diminution de la valeur marchande est plus proche de 3% que de 5% puisqu'au moment de faire ces calculs le marché était un marché d'acheteurs mais depuis peu de temps. Ainsi



La valeur la plus basse sera donc 318,160 \$

Ensuite, j'applique la formule de l'Offre et la Demande

Ensuite, j'applique la formule de l'Offre et la Demande, $M_i = \frac{V_i \times M}{VE}$, que je vais

écrire de la façon suivante $M_i = (V_i \times M) / VE$ parce qu'il est plus facile de l'écrire ainsi lorsqu'on est sur internet.

Si je suis partisan du fait que le marché équilibré est celui où le nombre de mois d'inventaire varie de 5 à 7 mois, je vais appliquer cette formule pour différents prix, dans le but de retrouver un prix qui témoigne d'un marché normal, entre 5 mois et 7 mois d'inventaire, puisque c'est dans un tel marché que ni le vendeur ni l'acheteur n'est favorisé par rapport à l'autre. [Toute la démarche utilisée pour déterminer le prix selon l'offre et la demande](#)

C'est ce que j'ai fait et voilà ce que j'ai trouvé :

Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 318,000 \$

VE = 20 Calculs : $ve = VE/M = 20/12 = 1.67$

$V_i = 9 + 1$ $M_i = V_i/ve = 10/1.67 = 5.99$ mois d'inventaire

M = 12 Pour un prix de 318,000 \$ le M_i est de 5.99 mois d'inventaire, on est donc maintenant dans un marché équilibré, presque qu'à 6.00 parce

que Mi à 5.99 est plus petit que le Mi d'un marché normal, équilibré à 6.00. Ce marché est 00.2% plus rapide qu'un marché normal, équilibré à 6.00 mois d'inventaire.

Eureka!

À 5,99 mois, c'est l'inventaire en mois d'un marché normal à 6.00 mois d'inventaire (entre 5 et 7 mois) 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 318,000 \$. 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](#).

L'application de la formule de l'Offre et la Demande vient confirmer la juste valeur marchande trouvée à partir d'une méthode (ces-cvm) pour calculer la valeur marchande et à laquelle on applique les règles du marché.

1. La juste valeur marchande calculée selon la méthode (ces-cvm) et l'application des règles du marché m'indique que la juste valeur marchande est de 318,000 \$ (arrondi).
2. Le prix déterminé par la formule de l'Offre et de la Demande témoigne d'un marché équilibré lorsque le prix demandé est de 318,000 \$, puisqu'à ce prix, le nombre de mois d'inventaire (5,99 mois) témoigne d'un marché normal, à l'équilibre entre 5 et 7 mois d'inventaire.

Si le marché normal, équilibré était défini comme le marché où le nombre de mois d'inventaire serait entre 8 mois et 10 mois, alors le prix demandé trouvé à l'aide de la formule de l'Offre et la Demande aurait été bien plus élevé.

Sachant que les transactions doivent se faire à la juste valeur marchande de sorte que, ni l'acheteur, ni le vendeur ne soit favorisé par rapport à l'autre.

Notes Additionnelles

Ce que l'Offre et la Demande nous indique c'est que pour un prix de 318,000 \$ on a une transaction parfaitement équitable. Mais pour toutes transactions se situant dans l'une

le marché est plus élevé que le nombre d'acheteurs sur le même marché, la demande) de sorte que l'acheteur a plus de choix et peut même attendre son prix.

Parallèlement dans un marché de vendeurs c'est le vendeur qui a le bon bout du bâton, il sait que l'inventaire est anormalement bas (l'offre de maisons sur le marché est moindre que le nombre d'acheteurs sur le même marché, la demande) de sorte qu'il peut attendre son prix sachant que les acheteurs ont beaucoup moins de choix que dans un marché d'acheteurs.

Dans un marché d'acheteurs, le vendeur espère qu'un acheteur va payer plus cher que la valeur marchande ou que le marché reprenne de la force. Il risque d'attendre un bon moment. Au début des années 90 les vendeurs ont dû attendre jusqu'en 2000 avant que le marché reprenne des forces. La seule alternative que l'acheteur possède s'il veut absolument vendre est de baisser son prix jusqu'à ce que celui-ci produise un nombre de mois d'inventaire compris en 5 et 7 mois.

Dans un marché de vendeurs, l'acheteur espère que le marché va ralentir sinon il risque de payer de plus en plus cher tant que le marché sera à la hausse, c'est ce qui s'est produit durant la première décennie du vingt et unième siècle, de 2000 à 2010.

La juste valeur marchande (VM) est le prix qu'un acheteur est prêt à payer pour une propriété selon les conditions économiques locales et le prix que le vendeur est prêt à vendre. C'est le prix qui traduit l'équilibre entre le prix que veut payer l'acheteur et le prix que le vendeur se résout à accepter dans un marché d'acheteurs. La juste valeur marchande c'est le résultat de l'Offre et de la Demande.

Ainsi lorsqu'on fait les calculs en utilisant l'Offre et la Demande on doit nécessairement arriver à la juste valeur marchande, là où l'acheteur ne veut pas payer plus que la juste valeur marchande et où le vendeur ne veut pas laisser d'argent sur la table. C'est à ce moment qu'on a une transaction équitable.

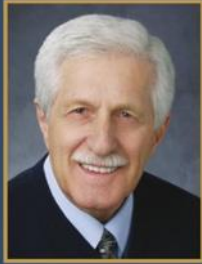
Après avoir déterminé la valeur marchande par la méthode traditionnelle ou par toute autre méthode, il faut lui appliquer les règles du marché. Dans un marché équilibré on détermine le prix demandé près de la valeur marchande parce que celle-ci est stable. Dans un marché d'acheteurs on détermine le prix demandé au minimum de la gamme de prix de la valeur marchande, parce qu'on est dans un marché où la valeur marchande diminue continuellement. Dans un marché de vendeurs on peut déterminer le prix au maximum de la gamme de prix de la valeur marchande parce que celle-ci augmente continuellement, mais attention il faut toujours être dans un marché de vendeurs, vérifications à faire à chaque mois. Lorsqu'on utilise l'offre et la demande les règles du marché sont déjà respectées, on n'a pas besoin de les appliquer.

Fini est le temps où le vendeur ne pouvait pas vérifier pourquoi son courtier immobilier lui demandait de baisser son prix demandé. Maintenant le courtier immobilier doit être en mesure de prouver à son vendeur que la valeur marchande est le prix qui traduit l'état de l'Offre et de la Demande du marché local.

Actuellement sur la Rive-Nord du Grand Montréal, le marché à tendance à se diriger vers un marché d'acheteurs dans presque toutes les villes de la Rive-Nord et dans presque toutes les tranches de prix. C'est ce que nous révèlent les calculs sur l'état du marché dans les principales villes de la Rive-Nord.

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/>

	<p>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.</p> <p>Cela signifie que l'acheteur ne paie pas plus que la valeur marchande et le vendeur n'obtient pas moins que la valeur marchande.</p> <p>À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.</p>
---	---

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 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

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

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

Inscription 16 avril 2013, MLS/Centris #10575378

Vente 10 mai 2013

Prix demandé 325,000 \$

Prix déterminé par la valeur marchande 328,000 \$ (+ et – 3%) et les règles du marché. Gamme de prix de la valeur marchande 318,160 \$ à 337,840 \$

Prix calculé par l'offre et la demande 318,000 \$

Prix de vente 314,000 \$