

# SUR QUOI DOIT-ON SE FIER LORSQU'ON VEUT VENDRE OU ACHETER UNE PROPRIÉTÉ



Septembre 2014

PM108

Lorsque vient le temps de vendre ou d'acheter une propriété, j'ai remarqué que les connaissances des vendeurs et des acheteurs étaient bien limitées. Par contre, tout le monde autour, semblent tout connaître et ne se gênent pas pour donner de nombreux conseils à ces acheteurs et ces vendeurs. On pourrait titrer notre document: Sur qui se fier, mais on va commencer par ce, Sur quoi doit-on se fier.

J'ai défini, élaboré et maintes fois traité, pour vous, des caractéristiques immobilières essentielles des marchés, des 8 principales villes de la Rive-Nord, sur le site web d'Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN).

Les caractéristiques immobilières essentielles d'un marché sont les caractéristiques **que vous devez absolument connaître** lorsque vous voulez [vendre](#) ou [acheter](#) une propriété.

Voici quelques caractéristiques d'un marché immobilier?

- Un marché immobilier, est un marché qui suit les lois du marché, notamment la loi de l'Offre et la Demande.
- Un marché immobilier, c'est un marché local, c'est-à-dire que les propriétés qui composent le marché sont soumises aux mêmes contraintes économiques locales.
- Un marché immobilier, peut avoir plusieurs caractéristiques essentielles

On peut dire que la nature d'un marché est une caractéristique de ce marché, les tranches de prix peuvent constituer une caractéristique, le genre de propriétés peut être une caractéristique. En fait j'en ai choisi 3, mais on pourrait en reconnaître essentiellement que 2, l'activité (ve) et le nombre de mois d'inventaire (Mi).

Voici les trois (3) caractéristiques que j'ai retenues:

**1. L'ACTIVITÉ (ve)**, c'est le nombre de maisons vendues en moyenne chaque mois dans un marché spécifique. C'est la vitesse avec laquelle les propriétés sont vendues. Mathématiquement c'est  $(ve) = VE/M$

**2. LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi)**, c'est le nombre de mois que ça va prendre pour liquider tout l'inventaire (toutes les maisons à vendre), à la condition que l'activité (ve) demeure la même. Mathématiquement c'est  $Mi = Vi/ve$  et si on remplace (ve) par  $VE/M$  on obtient  $Mi = \frac{Vi \times M}{VE}$ , ou  $Mi = \frac{\text{Offre} \times M}{\text{Demande}}$ .

puisque  $Vi$  est l'Offre (les maisons à vendre sur le marché) et  $VE$  représente la Demande ou (les acheteurs sur le marché).

- Cette caractéristique va nous permettre de statuer sur la nature du marché, est-ce un marché de vendeurs, un marché d'acheteurs ou un marché normal, équilibré.
- Cette caractéristique va aussi nous permettre de déterminer le prix demande ou la juste valeur marchande de la propriété grâce à la relation qui existe entre l'offre et la demande

**3. LE TAUX D'ABSORPTION (TA)** ou

**LE TAUX DE VENTE EN POURCENTAGE (TV%)** c'est le rapport entre l'activité (ve) et le nombre de maisons à vendre sur le marché ( $Vi$ ).  $TV\% = ve/Vi$ , c'est aussi l'inverse du nombre de mois d'inventaire  $1/(Mi)$  ou  $TV\% = 1/(Vi/ve)$ . C'est aussi les chances de vendre dans les 30 prochains jours. Cette caractéristique va nous permettre de déterminer comment ça va prendre de temps pour vendre et pourquoi.

Si un propriétaire de Blainville, Monsieur C. veut vendre sa propriété entre 200K et 300K, (IIRN) et/ou son courtier lui indiquera les caractéristiques essentielles de son marché comme étant:  $(ve) = 9,08$  maisons vendues par mois, le  $Mi = 3,63$  mois et ses chances de vendre dans les 30 prochains jours  $TV\% = 28\%$ . Si dans les derniers 12 mois il se vendait en moyenne 9 maisons par mois, il y a de forte chance que dans le prochain mois et pour encore quelques mois, il se vende encore 9 maisons, (le courtier peut lui prouver qu'à chaque mois il s'est vendu 9 maisons). S'il y a 33 maisons à vendre dans son marché et que le propriétaire veut vendre dans les prochains 30 jours (le prochain mois) sa propriété devra être parmi les 9 maisons sur les 33 maisons à vendre qui ont le plus de chance d'être vendues avant les 24 autres si le prix et la condition font en sorte qu'elles soient perçues comme les 9 maisons ayant le meilleur rapport qualité/prix par les 109 acheteurs convaincus actuellement dans ce marché. On ne peut pas vous dire à quelle heure elles seront vendues mais presque.  $(33/109) = 28\%$ .

Dans notre dernier rapport sur l'état du marché dans le p'tit matin PM116-01 on vous présente l'état du marché des maisons à étages (ME) cottage et split de même que les maisons plain-pied (PP) le bungalow, et selon le tiret 01 il s'agit alors de la ville de Blainville, selon les tableaux suivants: un pour les maisons à étages (ME) et l'autre pour les maisons plain-pied (PP).

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)								
BLAINVILLE (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	338	359	371	356	351	356	362	359	
VE (acheteurs)	333	323	322	329	325	319	315	302	
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	27,75	26,92	26,83	27,42	27,08	26,58	26,25	25,17	
Mi (mois d'inven)	12,18	13,34	13,83	12,98	12,96	13,39	13,79	14,26	
TV% (taux de vente)	8%	7%	7%	8%	8%	7%	7%	7%	
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN									

VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
BLAINVILLE (PP)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	170	176	179	173	154	151	161	160	
VE (acheteurs)	228	236	239	253	257	254	259	249	
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	19,00	19,67	19,92	21,08	21,42	21,17	21,58	20,75	
Mi (mois d'inven)	8,95	8,95	8,99	8,21	7,19	7,13	7,46	7,71	
TV% (taux de vente)	11%	11%	11%	12%	14%	14%	13%	13%	
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN									

Ces tableaux nous présentent, l'activité (ve) sur la ligne en jaune, le nombre de mois d'inventaire (Mi) sur la ligne en vert pâle, et le taux de vente (TV%) sur la ligne en mauve.

Ces tableaux sont importants puisqu'ils représentent l'état du marché de toutes les maisons à étages (ME) ou de toutes les maisons plain-pied (PP) d'une ville. Sur la Rive-Nord, chaque ville représente un marché.

Cependant on ne peut pas se servir de ces tableaux pour déterminer dans quel genre de marché se retrouve la propriété que vous voulez vendre ou que vous voulez acheter, on peut le faire que pour l'ensemble des maisons à étages ou l'ensemble des maisons plain-pied d'une ville, d'un marché.

Il faut utiliser le même genre de tableaux (où on retrouve les 3 caractéristiques immobilières essentielles) **que vous devez absolument connaître** mais qui vous présentent les marchés par tranches de prix et qui vous sont normalement présentés comme les tableaux ci-dessous:

## LES TABLEAUX SUR LESQUELS ON PEUT SE FIER

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
BLAINVILLE (ME)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
Vi (vendeurs)	0	5	13	29	39	35	36	107	51
VE (acheteurs)	5	25	33	61	59	33	24	63	13
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,42	2,08	2,75	5,08	4,92	2,75	2,00	5,25	1,08
Mi (mois d'inven)	0,00	6,00	4,73	5,70	7,93	12,73	18,00	20,38	47,08
TV% (taux de vente)	#DIV/0!	42%	21%	18%	13%	8%	6%	5%	2%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 AOÛT 2014 PAR MICHEL BRIEN									

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
BLAINVILLE (PP)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
Vi (vendeurs)	4	33	37	26	16	6	4	12	5
VE (acheteurs)	31	109	77	20	10	6	4	1	2
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	2,58	9,08	6,42	1,67	0,83	0,50	0,33	0,08	0,17
Mi (mois d'inven)	1,55	3,63	5,77	15,60	19,20	12,00	12,00	144,00	30,00
TV% (taux de vente)	65%	28%	17%	6%	5%	8%	8%	1%	3%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 AOÛT 2014 PAR MICHEL BRIEN									

Ces avec ces caractéristiques, **que vous devez connaître**, que vous allez être en mesure de prendre les bonnes décisions quant à la vente ou l'achat de votre propriété.

### QUATRES EXEMPLES D'UTILISATION DES TABLEAUX

Le premier propriétaire Monsieur A détient une maison plain-pied (PP) dans la tranche de prix (400K à 450K)

Dans le tableau par tranche de prix des maisons plain-pied (PP) ci-dessus, Monsieur A, le propriétaire d'une propriété dans la tranche de prix allant de 400K à 450K peut réaliser qu'il se vend 0,50 maison par mois. Ça veut dire que pour vendre une (1) maison ça va prendre 2 mois.

Ce même propriétaire peut aussi réaliser que s'il se vend 1 maison par deux mois et qu'il y en a 6 à vendre, ça va prendre 12 mois à vendre ces 6 maisons. La propriété se retrouve donc dans un marché d'acheteurs si son prix demandé est inclus dans cette tranche de prix.

Ce propriétaire a 8% de chance de vendre dans les prochains 30 jours

### **Un autre propriétaire Monsieur B détient une propriété à étages (ME) dans la tranche de prix (750K et plus)**

Dans le tableau par tranche de prix des maisons à étages (ME) ci-dessus, Monsieur B, le propriétaire d'une propriété dans la tranche de prix allant de 750K et plus peut réaliser qu'il se vend 1,08 maison par mois.

Ce deuxième propriétaire peut aussi réaliser que s'il se vend une (1,08) maison par mois et qu'il y en a 51 à vendre, ça va prendre 47,08 mois à vendre ces 51 maisons. La propriété se retrouve donc dans un marché d'acheteurs si son prix demandé est inclus dans cette tranche de prix.

Ce 2e propriétaire a 2% de chance de vendre dans les prochains 30 jours

### **Un 3e propriétaire Monsieur C détient une propriété plain-pied (PP) dans la tranche de prix (200K à 250K)**

Dans le tableau par tranche de prix des maisons plain-pied (PP) ci-dessus, Monsieur C, ce 3<sup>e</sup> propriétaire d'une propriété dans la tranche de prix allant de 200K à 250K peut réaliser qu'il se vend 9,08 maisons par mois.

Ce 3e propriétaire peut aussi réaliser que s'il se vend neuf (9,08) maisons par mois et qu'il y en a 33 à vendre, ça va prendre 3,63 mois à vendre ces 33 maisons.

Ce 3<sup>e</sup> propriétaire possède une propriété qui est dans un marché de vendeurs si son prix demandé est inclus dans cette tranche de prix et il a 28% de chance de la vendre dans les 30 prochains jours

### **Un 4e propriétaire Monsieur D détient une propriété à étages (ME) dans la tranche de prix (300K à 350K)**

Dans le tableau par tranche de prix des maisons à étages (ME) ci-dessus, Monsieur D, ce 4<sup>e</sup> propriétaire d'une propriété dans la tranche de prix allant de 300K à 350K peut réaliser qu'il se vend 5,08 maisons par mois.

Ce 4e propriétaire peut aussi réaliser que s'il se vend cinq (5,08) maisons par mois et qu'il y en a 29 à vendre, ça va prendre 5,70 mois à vendre ces 29 maisons.

Ce 4<sup>e</sup> propriétaire possède une propriété qui est dans un marché équilibré si son prix demandé est inclus dans cette tranche de prix, et il a 18% de chance de la vendre dans les 30 prochains jours

REMARQUEZ QUE LES DEUX PREMIERS TABLEAUX QU'ON VOUS A PRÉSENTÉ ICI INDIQUAIT QUE TOUTES LES MAISONS À ÉTAGES ET QUE TOUTES LES MAISONS PLAIN-PIED DE BLAINVILLE (À LA FIN AOÛT) ÉTAIENT DANS UN

MARCHÉ D'ACHETEURS PUISQUE LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi) ÉTAIT PLUS GRAND QUE 7 MOIS.

14,26 MOIS POUR LES MAISONS À ÉTAGES (1<sup>er</sup> tableau au début du texte)

7,71 MOIS POUR LES MAISONS PLAIN-PIED (2<sup>e</sup> tableau au début du texte)

En utilisant **les tableaux présentant des tranches de prix** on a trouvé que les propriétaires C et D avaient des propriétés dans un marché de vendeurs pour un et dans un marché équilibré pour l'autre.

Si le prix demandé a été déterminé sans être surévalué alors ces 2 propriétaires Monsieur C et Monsieur D vont vendre rapidement sans être obligé de diminuer leur prix demandé, alors que la majorité des autres maisons sont dans un marché d'acheteurs.

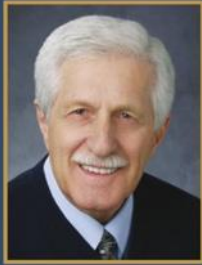
Il n'existe pas, de nouvelles (news) sur l'immobilier dans les journaux nationaux, régionaux et même dans les journaux locaux qui peuvent informer les acheteurs et les vendeurs de la région de la Rive-Nord sur l'état du marché et de leurs caractéristiques essentielles, **a part (IIRN) ou votre courtier immobilier.**

Les courtiers immobiliers sont qualifiés pour vous donner **l'information que vous devez connaître** pour **vendre** ou **acheter** une propriété via une **transaction équitable** (une transaction au juste prix du marché).

Remarquez qu'il est aussi facile pour le courtier inscripteur (vendeur) que le courtier collaborateur (acheteur) de faire les mêmes calculs pour cette même propriété.

**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 : <a href="mailto:info@info-immobilier-rive-nord.com">info@info-immobilier-rive-nord.com</a> 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 cliquez sur le logo InfoMaison pour plus d'une centaine de documents dans la section InfoMaison
- Vous cliquez sur le logo du p'tit matin pour les documents de la section du p'tit matin

Vous pouvez consulter le document [L'IMMOBILIER SUR LA RIVE-NORD](#), pour savoir tout ce que peut, vous apporter info-immobilier-rive-nord.

---

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

**PARTAGEZ, MOI JE LE FAIS. POURQUOI NE LE FERIEZ-VOUS PAS?**

---

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.



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