

POUR VENDRE
DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS

L'INVENTAIRE PAR TRANCHES DE PRIX

L'Offre et la Demande

ÇA MARCHE

L'histoire de M et Mme André Dupré



Juillet 2014

PM83B

Au 1^{er} juillet dernier on vous présentait le tableau ci-dessous en guise d'analyse de l'inventaire immobilier de la ville de Blainville en date du 30 juin 2014. Le tout est analysé dans le document : Rapport d'inventaire à Blainville au 30 juin 2014, toujours disponible sur le site immobilier: <http://info-immobilier-rive-nord.com>

L'analyse concluait en soulignant que le marché des maisons à étages (ME, cottages et splits) s'enlisait un peu plus dans un marché d'acheteurs avec un nombre de mois d'inventaire (Mi) à 13,39. C'était moins pire qu'en juin 2012 et juin 2013, mais c'était quand même moins bien qu'en début d'année 2014. On soulignait même qu'il y avait seulement 7% de chance de vendre dans les 30 prochains jours.

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			
VE (acheteurs)	333	323	322	329	325	319			
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			
Mi (mois d'inven)	12,18	13,34	13,83	12,98	12,96	13,39			
TV% (taux de vente)	8%	7%	7%	8%	8%	7%			
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #01

Ce tableau représente l'état général du marché des maisons à étages de la ville de Blainville. Ce tableau nous informe que l'ensemble du marché des maisons à étages est dans un marché d'acheteurs, que ce soit la ME de 200,000 \$ et moins, ou celle de 350,000 \$, aussi bien celle de 750,000 \$.

Sur la ville de Blainville on sait qu'il y a plusieurs propriétés de haut de gamme dans le quartier Fontainebleau et dans le quartier du Blainvillier, de sorte qu'il est fort possible que la quantité de maisons haut de gamme ait une influence sur la nature du marché

C'est comme si j'avais un groupe de six élèves pesant chacun 100 livres avec 4 élèves pesant chacun 200 livres. Le poids total des élèves serait de 1,400 livres ($6 \times 100 + 4 \times 200$). Je pourrais dire que le poids moyen d'un élève de ce groupe est de 140 livres, mais ça demeure que c'est le poids moyen.

Afin d'être plus précis dans nos observations, nous avons séparé les unifamiliales les plus populaires et les plus vendues dans chacune des villes de la Rive-Nord. Nous avons regroupé les unifamiliales à étages (ME, splits et cottages) d'une part et les unifamiliales plain-pied (PP, bungalows) d'autre part.

Nous allons maintenant analyser chacun des groupes d'unifamiliales pour obtenir plus de précision sur chacun des groupes et nous allons les présentées par tranches de prix. C'est un peu comme si nous voulions identifier nos 2 groupes d'élèves, et savoir combien pèsent les élèves d'un groupe et combien pèsent les élèves de l'autre groupe.

Laissez-moi vous raconter, l'histoire de M et Mme Dupré

L'histoire de M et Mme André Dupré, une famille que j'ai déjà rencontrée et qui voulais vendre leur propriété assez rapidement parce que M Dupré devait être transféré à Sherbrooke à la fin du mois de septembre de cette année.

Lors de ma dernière rencontre avec M et Mme André Dupré, il avait été convenu de se rencontrer de nouveau ce jeudi. Je devais alors leur présenter la juste valeur marchande de leur propriété. Une magnifique maison à étages (ME) de 4 chambres à coucher, 2 salles de bain, une salle d'eau et un garage double. À l'occasion de cette rencontre, on devait discuter du marché dans lequel se retrouvait leur magnifique propriété et déterminer le prix demandé avec les informations que je lui apporterais c'est-à-dire la liste des maisons compétitives à la leur, et qui sont actuellement à vendre sur le marché.

Après les salutations d'usage je les ai informés de la juste valeur marchande que j'avais calculée [selon la méthode \(ces-cvm\)](#) incluant l'application des [règles du marché](#). Selon cette méthode, la juste valeur marchande de votre propriété est de 440,000 \$ et j'ai vérifié cette juste valeur marchande en appliquant la formule de [l'Offre et de la Demande](#).

Pour avoir un nombre de mois d'inventaire qui témoigne d'un marché normal, équilibré les prix calculés avec la formule de **l'Offre et la Demande** serait compris entre 395,000\$ et 438,000\$ et le prix le plus proche d'un nombre de mois d'inventaire de 6,00, serait 419,000 \$, et je peux vous confirmer qu'en date du 30 juin 2014, votre propriété est bien dans une tranche de prix allant de 400,000 \$ à 450,000 \$.

Je sais, vous pensiez que votre propriété valait juste un peu moins de 500,000 \$, aussi j'ai préparé un autre tableau pour qu'on analyse plus en profondeur, de façon plus

spécifique, le marché des maisons à étages à Blainville, pour être en mesure de déterminer un prix en toute connaissance de cause, afin de vendre rapidement et au meilleur prix. Voici donc comment se répartissent les neufs (9) groupes de maisons à étages de la ville de Blainville au 30 juin 2014 (Ça ne fait pas très longtemps ça)

INVENTAIRE DES MAISONS À ÉTAGES (ME) À BLAINVILLE AU 30 JUIN 2014 ET PAR TANCHES DE PRIX

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)	1	11	12	32	37	30	34	113	58
VE (acheteurs)	6	22	35	63	63	38	25	62	16
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,50	1,83	2,92	5,25	5,25	3,17	2,08	5,17	1,33
Mi (mois d'inven)	2,00	6,00	4,11	6,10	7,05	9,47	16,32	21,87	43,50
TV% (taux de vente)	50%	17%	24%	16%	14%	11%	6%	5%	2%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 JUIN 2014 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #02

Votre propriété est dans un marché d'acheteurs lorsqu'elle est dans une tranche de prix allant de 400,000 \$ à 450,000 \$. Avec les calculs effectués pour trouver la juste valeur marchande au 30 juin 2014 on a situé votre propriété dans un marché normal et équilibré qui est un marché où ni le vendeur, ni l'acheteur n'est favorisé par rapport à l'autre et où on aura une transaction équitable et ce sera entre 395,000 \$ et 438,000 \$ et plus particulièrement à 419,000 \$. J'ai conservé pour vous [les calculs de l'Offre et de la Demande effectué le 30 juin 2014](#)

Voyons tout de suite ce que nous dit ce tableau par rapport à votre propriété. Il y a actuellement 30 maisons à étages (ME), comme la vôtre, inscrites entre 400,000 \$ et 450,000 \$ sur le marché. Dans ce même marché il y a 38 acheteurs potentiels qui sont prêts à payer entre 400,000 \$ et 450,000 \$ pour une maison comme la vôtre. De faits on sait qu'il y a en moyenne, 3 (3,17) acheteurs par mois qui ont acheté ce genre de maison dans les 12 derniers mois, incluant le mois de juin 2014, on devrait donc avoir encore 3 acheteurs potentiels sur le marché au mois de juillet 2014, qui achèteront le même genre de maison que la vôtre.

Afin d'augmenter vos chances de vendre de 11% à 100% et pour vendre dans les 30 prochains jours, votre maison doit être parmi ces 3 maisons qui se vendent en moyenne à chaque mois.

Comment va-t-on savoir quelles sont ces 3 maisons qui auront plus de chances de se vendre en juillet 2014? C'est en utilisant les 5 facteurs de vente qu'on a vu dans le document [PM73 et incluant Le Formulaire De Positionnement](#)

Ais-je le droit de dire que les 38 acheteurs potentiels sont des acheteurs de maisons qui sont toutes comparables à votre propriété? Oui puisque déjà on sait que la valeur est entre 400,000 \$ et 450,000 \$ **par les calculs de la valeur marchande (ces-cvm)** et

l'application des règles du marché, que j'ai en plus vérifié avec **l'application de la formule de l'Offre et de la Demande en date du 30 juin 2014**, et aussi parce que ce sont toutes des maisons à étages (ME) et à ce prix elles ont toutes sensiblement les mêmes caractéristiques essentielles que j'ai utilisé lors de mes calculs.

J'ai d'ailleurs sauvegardé la liste de ces 38 maisons comparables à la vôtre sous: les maisons vendues dans les 12 derniers mois, les maisons comparables à celle de M et Mme André Dupré de même que la liste des maisons compétitives soit; les autres maisons à vendre comparables à la vôtre qui sont actuellement à vendre sur le marché.

Ensemble, nous allons regarder la liste des maisons compétitives afin de situer votre maison par rapport à la compétition. Vous aurez d'ailleurs à compléter le formulaire de positionnement qu'on va retrouver à l'APPENDICE du document PM73. Ce formulaire a été bâti spécialement pour les vendeurs qui utilisent l'Offre et la Demande afin de les aider à déterminer leur prix demandé.

Vérifions quelques points ensemble

Maintenant, nous allons faire une petite vérification pour voir si on est bien en ligne dans toute notre démarche. Allons voir les maisons qui ont été vendues dans les derniers mois (moi, j'ai calculé qu'il devrait y avoir 3 (3,17 maisons vendues en moyenne par mois, à voir dans le Tableau #02) vérifions si cela s'est bien produit comme nous l'avons prédit et du même coup vérifions 3 autres choses:

1. Est-ce qu'il y a eu baisse de prix?
2. Est-ce qu'il y a eu changement de tranches de prix suite à une baisse de prix?
3. Depuis combien de temps la propriété était-elle à vendre?

Les Dupré n'en croyaient pas leurs yeux!


Je vous laisse le soin de vérifier vous-même et de tirer vos propres conclusions, ce que je peux vous dire c'est: qu'en avril 2014, il y a eu 4 ventes, qu'en mai 2014, il y a eu 2 ventes et qu'en juin 2014, il y a eu 4 ventes

- **Vous pouvez aller voir dans MLS/Centris, les 12 derniers mois si vous voulez.**
- **Voilà à quoi ça sert de bien connaître le marché. Lorsqu'on est bien informé on prend normalement les bonnes décisions.**
- **Partager, ça va aider plusieurs autres personnes qui sont dans la même position que la famille d'André Dupré.**

Si vous ne connaissez personne qui peut vous donner l'information, faites-moi parvenir un courriel à l'adresse suivante info@info-immobilier-rive-nord.com et il me fera plaisir de vous retourner toutes les informations des 12 derniers mois. Je vous dirai combien de maisons ont été vendues chaque mois et je vous donnerai les réponses aux 3 questions.

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 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**