

Deux Bonnes Raisons Pourquoi Il Ne Faut Pas Acheter Une Propriété Qui Est Dans Un Marché D'acheteurs...

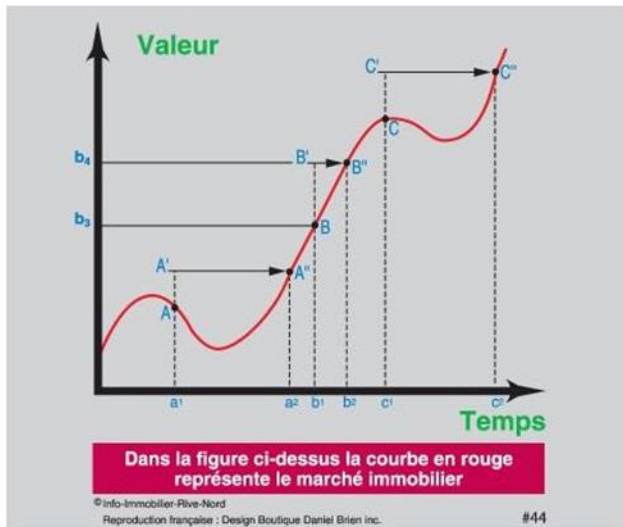
...Si Le Prix Demandé Ne
Témoigne Pas D'un Marché
Normal Afin De Faire Une
Transaction Équitable.



Comment l'acheteur peut se faire avoir en achetant dans un marché d'acheteurs. Il peut payer 25,000\$, 30,000\$ et même plus, que la juste valeur marchande

PM38B

Acheter une propriété dans un marché d'acheteurs est risqué



Lorsqu'on fait un achat dans un marché en croissance, c'est-à-dire dans un marché où les prix augmentent, un marché de vendeurs, l'acheteur n'a pas peur de se faire avoir puisqu'il sait que la valeur de la propriété qu'il achète va continuer d'augmenter. Pour combien de temps? Il ne sait pas, mais ça va augmenter, tant que la propriété sera dans un marché de vendeurs.

Lorsqu'on fait un achat dans un marché en décroissance, c'est-à-dire dans un marché dont les prix sont à la baisse, un marché d'acheteurs, il est important pour l'acheteur de ne pas payer plus que la valeur marchande et même un peu moins, puisqu'il sait que la valeur va diminuer.

Dans un marché d'acheteurs,

- L'acheteur doit calculer la valeur marchande de la propriété et appliquer les règles du marché

- **Il doit aussi vérifier que le prix demandé témoigne d'un marché normal à l'aide de la formule de l'Offre et la Demande**

Le point A sur la courbe du marché immobilier représente la valeur marchande d'une propriété. Si ce point A se déplace sur la courbe jusqu'au creux situé entre a^1 et a^2 , cette propriété est dans un marché d'acheteurs parce que la valeur marchande diminue dans le temps. En passant par le creux, la valeur marchande passe par le marché normal, équilibré et entre dans le marché de vendeurs, un marché où la valeur marchande est croissante jusqu'en C en passant par A'', B et B''.

Exemple :

Une propriété est à vendre à 319,000 \$. La valeur marchande calculée est de 300,000 \$. En ajoutant et en retranchant 5% afin d'établir une gamme de prix de la valeur marchande, la valeur de cette propriété sera n'importe quoi entre 285,000 \$ et 315,000 \$ parce que la valeur marchande n'est jamais un prix fixe. Un acheteur qui ferait une offre d'achat à 310,000 \$ aurait beaucoup de chance de voir son offre d'achat acceptée par le vendeur. Plusieurs diraient que c'est correct ainsi puisque le prix offert est à l'intérieur de la gamme de prix de la valeur marchande. **Sauf que c'est ici que l'acheteur se fait avoir**

En effet, au moment de l'achat cette propriété se retrouvait dans un marché d'acheteurs, un marché où la valeur marchande diminue constamment avec le temps, comme on peut le voir dans le **Tableau #41B** ci-dessous. Pour combien de temps? Personne ne peut le dire

Que devrait faire l'acheteur dans une telle situation?

Pour toutes les transactions, après avoir calculé la valeur marchande, et la gamme de prix de la valeur marchande on doit chercher dans quel type de marché est cette propriété. Dans le cas présent, on détermine qu'elle est dans un marché en décroissance, un marché d'acheteurs.

On applique alors les règles du marché à la gamme de prix de la valeur marchande. Les règles du marché nous indiquent que dans un marché d'acheteurs il faut déterminer le prix demandé un peu en dessous du prix minimum de la gamme de prix de la valeur marchande. Cette propriété devrait être en vente à un peu moins de 285,000 \$. À 284,000 \$ c'est un bon prix si on a bien calculé la valeur marchande, mais ce ne sera pas nécessairement le prix demandé. On doit trouver la juste valeur marchande en appliquant la loi du marché la loi de **l'Offre et de la Demande**.

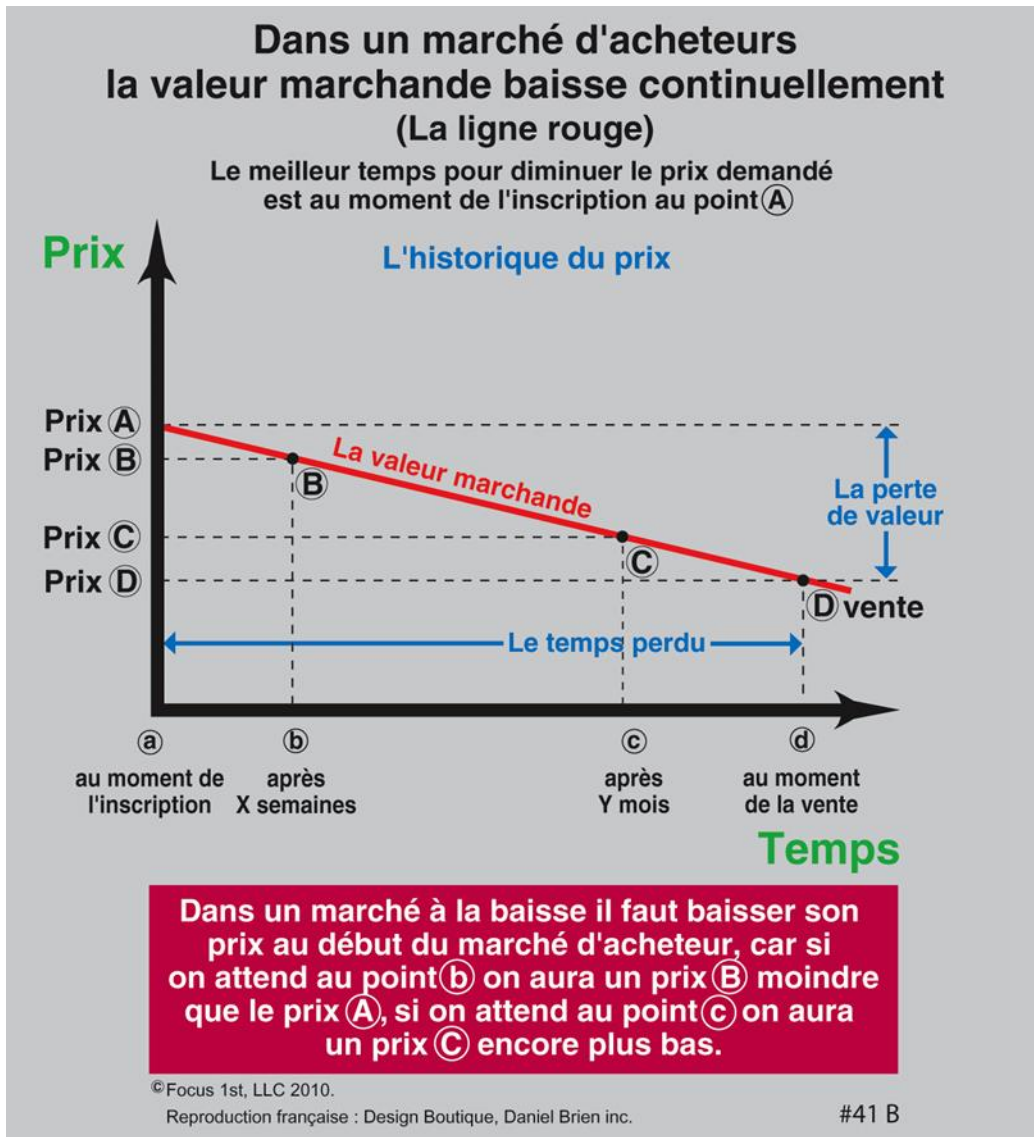


Tableau #41B

Afin de s'assurer que ce prix demandé est le bon prix (la juste valeur marchande), il faut maintenant appliquer la formule de l'Offre et de la Demande (l'O&D).

On fera cette recherche en utilisant les mêmes caractéristiques de la propriété que l'on veut acheter.

Disons par exemple qu'on avait choisi les caractéristiques suivantes : **maison à étages, isolée, 3CC, 2 SB, 1 garage et 1 sous-sol complètement fini**. On gardera toujours les mêmes caractéristiques au cours de la transaction si le besoin est de refaire les calculs.

Il faut savoir combien il y a de propriétés comparables à vendre sur le marché et combien il y a d'acheteurs actuellement sur le marché qui pourraient être intéressés à acheter à un certain prix disons 319,000 \$.

À ce prix vous appliquez la formule de l'O&D, $M_i = \frac{\text{Vendeurs} \times M}{\text{Acheteurs}}$

Disons que vous allez trouver une valeur de M_i de 9,13 mois d'inventaire qui est supérieur à 7 mois d'inventaire. Vous êtes donc à ce prix de 319,000 \$, encore dans un marché d'acheteurs.

Vous refaites les calculs avec un prix demandé de 315,000 \$, vous cherchez combien de maisons comparables il y a à vendre sur le marché et combien d'acheteurs pourraient être intéressés à acheter votre propriété. Et vous trouvez une valeur de M_i de 8,27 qui est encore supérieur à 7 mois d'inventaire.

Vous recommencez vos calculs avec un prix demandé de 300,000 \$ et vous êtes encore dans un marché d'acheteurs puisque le M_i calculé est de 7,18 mois. Vous vous rapprochez d'un prix demandé qui va témoigner d'un marché normal.

Un marché normal existe lorsque le nombre de mois d'inventaire se situe entre 5 mois et 7 mois. On cherche donc un M_i situé entre 5 et 7 mois.

Vous refaites un autre essai, avec un prix demandé de 295,000 \$ et à ce prix vous trouvez un M_i à 6,85 mois, qui témoigne d'un marché normal, équilibré, parce que le nombre de mois d'inventaire M_i est entre 5 mois et 7 mois.

Vous ne vous arrêtez pas là. Vous faites d'autres tentatives avec un prix demandé de 290,000 \$, puis de 285,000 \$. À ces prix vous trouvez un M_i qui vaut encore 6,85 mois. Vous refaites un autre essai et trouvez que pour un prix demandé de 280,000 \$ vous obtenez un M_i de 6,15 mois. Vous continuez avec un prix demandé de 279,000 \$ et vous obtenez un nombre de mois d'inventaire M_i qui est moins de 5 mois. À ce prix vous êtes dans un marché de vendeurs. C'est bien, mais ce que vous recherchez est un M_i entre 5 mois et 7 mois afin de faire une transaction équitable.

Qui gagne? Qui perd? Ça devrait être gagnant-gagnant

En tant qu'acheteur, **vous devriez exiger** de faire une transaction équitable. Une transaction équitable est une transaction qui se produit dans un marché normal. **L'acheteur ne paie pas plus que la valeur marchande et le vendeur ne laisse pas d'argent sur la table, il vend au prix de la valeur marchande.**

Cette transaction devrait donc se faire à un prix compris entre 280,000 \$ et 295,000 \$ parce qu'à un prix compris dans cette gamme de prix on trouve un nombre de mois d'inventaire qui est compris entre 5 mois et 7 mois, ce qui témoigne bien d'un marché normal. L'acheteur ou son courtier immobilier doit négocier un prix entre 280,000 \$ et 295,000 \$ pour une propriété dont le vendeur avait déterminé vouloir vendre à 319,000 \$.

COMMENT L'ACHETEUR PEUT SE FAIRE AVOIR EN ACHETANT DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS

Comment l'acheteur peut se faire avoir en achetant dans un marché d'acheteurs

Toujours par rapport à notre exemple, si un acheteur achète, disons à 310,000 \$ au lieu de 319,000 \$, en pensant avoir fait un bon coup, et que le marché immobilier local cesse de baisser lors de la 7^{ième} année après la transaction et qu'alors la propriété que vous avez payée 310,000 \$ a une valeur marchande de 250,000\$ (n'oubliez pas que vous avez acheté dans un marché en décroissance et que les prix baissaient et que personne ne savait où cela s'arrêterait), vous devrez attendre que le marché reprenne de la force et que les prix se remettent à augmenter au-delà de 310,000 \$ avant de faire un profit. Combien d'année pensez-vous attendre? Moi ça m'a pris 10 ans avant de comprendre cela. De 1990 à 2000.

Parce que sauvez 25,000 \$ ou 30,000 \$ en achetant au bon prix, ça devrait être bien plus intéressant pour vous.

Dans cet exemple de la vente à 319,000 \$, l'acheteur a réussi à acheter la propriété à 280,000 \$. Il a donc épargné, sur le prix demandé, la somme de (319,000 \$ - 280,000 \$) soit 39,000 \$. Beaucoup plus que s'il n'avait pas su comment faire, car s'il l'avait acheté à 310,000 \$, 7 ans plus tard, il aurait perdu (310,000 \$ - 250,000) soit 60,000 \$. Là il perd (310,000 \$ - 250,000) soit 60,000 \$ ce qui est mieux que de perdre 60,000 \$. Par contre il a sauvé 30,000 \$ en ne payant que 280,000 au lieu de 310,000 \$. Il devra toutefois attendre X années avant de faire du profit. Il devra attendre que la valeur marchande passe de 250,000 \$ à 280,000 \$. Ce n'est qu'à partir de ce moment qu'il pourra profiter de l'inflation. C'est un risque que l'acheteur prend lorsqu'il achète dans un marché d'acheteurs

Voilà une autre raison de dire qu'il est risqué d'acheter dans un marché d'acheteurs, parce qu'on ne sait pas combien de temps la valeur marchande va baisser et de combien elle va baisser.

C'est pour cette raison qu'il faut faire une transaction à un prix qui témoigne d'un marché normal.

L'acheteur prend un risque en achetant dans un marché d'acheteurs, dans un marché décroissant, il doit convaincre le vendeur de prendre une partie du risque et l'inciter à baissé son prix demandé pour que ce prix témoigne d'un marché normal, où on fait une transaction gagnant-gagnant, une transaction selon la juste valeur marchande. L'acheteur ne paie pas plus que la juste valeur marchande et le vendeur ne laisse pas d'argent sur la table en vendant au meilleur prix, au prix de la juste valeur marchande, dans un marché à l'équilibre.

Si l'acheteur n'applique pas l'Offre et la Demande qui témoigne d'un marché normal, alors il se fait avoir.

LE VENDEUR PEUT RÉDUIRE SES PERTES

Oui, le vendeur aussi enregistrera moins de pertes puisque s'il ne veut pas baisser son prix demandé c'est lui qui se ramassera avec sa propriété dont la valeur sera alors de 250,000 \$. Le vendeur aura perdu de 319,000 \$ à 250,000 \$ soit 69,000 \$ au lieu de minimiser ses pertes de 319,000 \$ - 280,000 \$ soit 39,000 \$

Le vendeur n'aurait pas vendu car il aurait toujours été à la poursuite d'un bon prix demandé, car la valeur marchande aurait continué de baisser de 300,000 à 250,000 \$ soit environ 17%. Imaginez tout ce temps et tout cet argent perdu

On se rappelle qu'un marché d'acheteurs existe lorsque la demande (les acheteurs) diminue suffisamment pour que l'offre (les maisons à vendre – les vendeurs) augmente, alors pour que le marché revienne, les prix devront baisser. Le marché d'acheteurs témoigne d'un marché qui a dépassé les prix où on avait des transactions.

Il ne faut pas acheter une propriété qui est dans un marché d'acheteurs...

...si le prix demandé ne témoigne pas d'un marché normal afin de faire une transaction équitable.

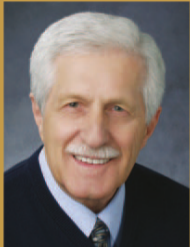
En achetant à un prix qui témoigne d'un marché normale, vous achetez selon la valeur marchande de la propriété au **moment de la transaction**, pas à un prix qu'elle pourrait valoir dans un certain nombre d'années.

Est-ce possible que la valeur de la propriété baisse pendant 5, 6 ou 7 ans ? Auriez-vous pensé que les taux d'intérêt demeureraient aussi bas et aussi longtemps. Et ils n'ont pas encore été relevés! Pendant encore combien de temps demeureront-ils aussi bas?

Pour voir dans quel type de marché est la propriété que vous vendez ou que vous voulez acheter, rendez-vous sur le site : Info-Immobilier-Rive-Nord. <http://info-immobilier-rive-nord.com> Cliquez ensuite sur le logo du p'tit matin et consultez le document PM37

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: (438) 404-9606 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 juste valeur marchande (JVM) et le vendeur n'obtient pas moins que la juste valeur marchande (JVM).</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 cliquez sur le nom de la ville de votre choix (une des 8 principales villes) pour retrouver les documents spécifiques à cette ville.**

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.



GOOGLE+



FBOOK



PINTEREST



YTUBE



TWITTER



LE BLOG



LE SITE

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