

Le p'tit matin



MAJ – JANVIER 2016

PM510

LE PRIX DEMANDÉ EST-IL LE PRIX DE LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM)

VOICI LA DÉMARCHE QUE DOIT FAIRE UN ACHETEUR POUR S'ASSURER QUE LE PRIX DEMANDE PAR LE VENDEUR EST LE JUSTE PRIX (JPM) DU MARCHÉ, SOIT LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM)

Lors d'une transaction immobilière le vendeur veut être sûr qu'il ne perdra pas d'argent et l'acheteur veut être certain de ne pas payer plus cher que la juste valeur marchande (JVM)

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

Il y a plusieurs méthodes qui sont employées afin de déterminer le plus précisément possible, la valeur marchande (VM) d'une propriété.

La méthode la plus courante est la méthode par comparaison qui consiste à trouver, dans le même quartier, les maisons comparables à celle qu'on veut vendre, à partir de certains critères puis de faire quelques ajustements et de déterminer le prix demandé en fonction de la nature du marché dans lequel se retrouve la propriété qu'on veut vendre.

Cette évaluation est le plus souvent déterminée grâce à la méthode de «comparaison». **«On regarde à quel prix des maisons semblables se sont vendues dans une même unité de voisinage», soit un secteur homogène regroupant des maisons de valeur similaire**

“L’unité de voisinage” utilisée sera les limites de la ville où est située la maison à vendre. Ainsi, si la maison se retrouve à Terrebonne on utilisera les données de la base de données des courtiers immobiliers soit la base de données : MLS/Centris

On sait qu’il y a eu fusion il y a quelques années entre les villes de Terrebonne, la Plaine et Lachenaie. Comme la base de données nous présente les données de chacune des villes de la Rive-Nord, on utilisera la grandeur de la ville comme “unité de voisinage”. Ainsi, si la maison à analyser est située à Lachenaie on prendra les données de la ville de Lachenaie (Terrebonne), si elle est à La Plaine on prendra les données de La Plaine (Terrebonne) et si elle est située à Terrebonne, on prendra les données de Terrebonne (Terrebonne).

L’évaluation provinciale d’une propriété est une valeur approximative établie selon la valeur marchande estimée (au sens large). Afin d’obtenir une évaluation détaillée et à jour de la valeur marchande courante il faut tenir compte de la nature du marché dans lequel est située “la maison sujet”. Le tableau #01 ci-dessous résume la situation.

DÉMYSTIFICATION DE LA VALEUR MARCHANDE				
LE COÛT :	LE PRIX :	LA VALEUR :	LA VALEUR MARCHANDE :	LA JUSTE VALEUR MARCHANDE :
Prix payé pour le bien + Améliorations + Intérêts sur l'hypothèque + Taxes + Entretien Etc.	Prix que le propriétaire aimerait avoir pour son bien	Montant que le bien représente pour UN consommateur	Montant que le bien représente pour PLUSIEURS consommateurs ON PEUT TROUVER PAR LA MÉTHODE (CES-CVM)	$JVM = VM + ou - (3 \text{ à } 5 \%)$ dépendant de la nature du marché • Marché de vendeurs La juste valeur marchande égale la valeur marchande + (3 à 5 %) • Marché équilibré La juste valeur marchande égale la valeur marchande • Marché d'acheteurs La juste valeur marchande égale la valeur marchande - (3 à 5 %)

Tableau #01

Dans la dernière colonne du tableau ci-dessus, on remarque qu'après avoir trouvé la valeur marchande (VM) on ajoute ou on retranche 3% à 5% de celle-ci pour tenir compte du genre de marché dans lequel est située la maison à analyser. Cette opération est nécessaire lorsqu'on trouve la valeur marchande par comparaison. Cette opération consiste à tenir compte des règles du marché.

Le Tableau #02 suivante nous montre ce qui se passe avec la valeur marchande en fonction de la nature du marché.

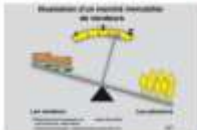
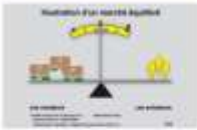
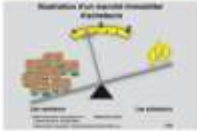
LA RELATION ENTRE LA NATURE DU MARCHÉ, LA VALEUR MARCHANDE ET LA JUSTE VALEUR MARCHANDE		
La nature du marché	La juste valeur marchande	La juste valeur marchande
Dans un marché de vendeurs 	JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) = (VM) plus (3 % à 5 %)	$JVM = VM + (3 \text{ à } 5 \%)$
Dans un marché équilibré 	JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) = VALEUR MARCHANDE (VM)	$JVM = VM$
Dans un marché d'acheteurs 	JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) = (VM) moins (3 % à 5 %)	$JVM = VM - (3 \text{ à } 5 \%)$

Tableau #02

Dans les années 2000 à 2010, la valeur des propriétés à plus que doublé dans plusieurs cas. C'est à cause de l'inflation d'une part et de l'économie locale si la valeur des maisons à tant augmenté. La croissance de l'économie, l'augmentation de la population, l'apport des investissements, ont fait en sorte que la demande de logement à beaucoup augmentée durant ces 10 années de sorte que les prix ont plus que doublés.

Le document suivant vous indique comment [l'appréciation des propriétés](#) s'est révélée dans chacune des 34 villes de la Rive-Nord de 2000 à 2010.

Le tableau #03 suivant, nous montre comment peut varier la juste valeur marchande en fonction du genre de marché où est "la maison sujet"

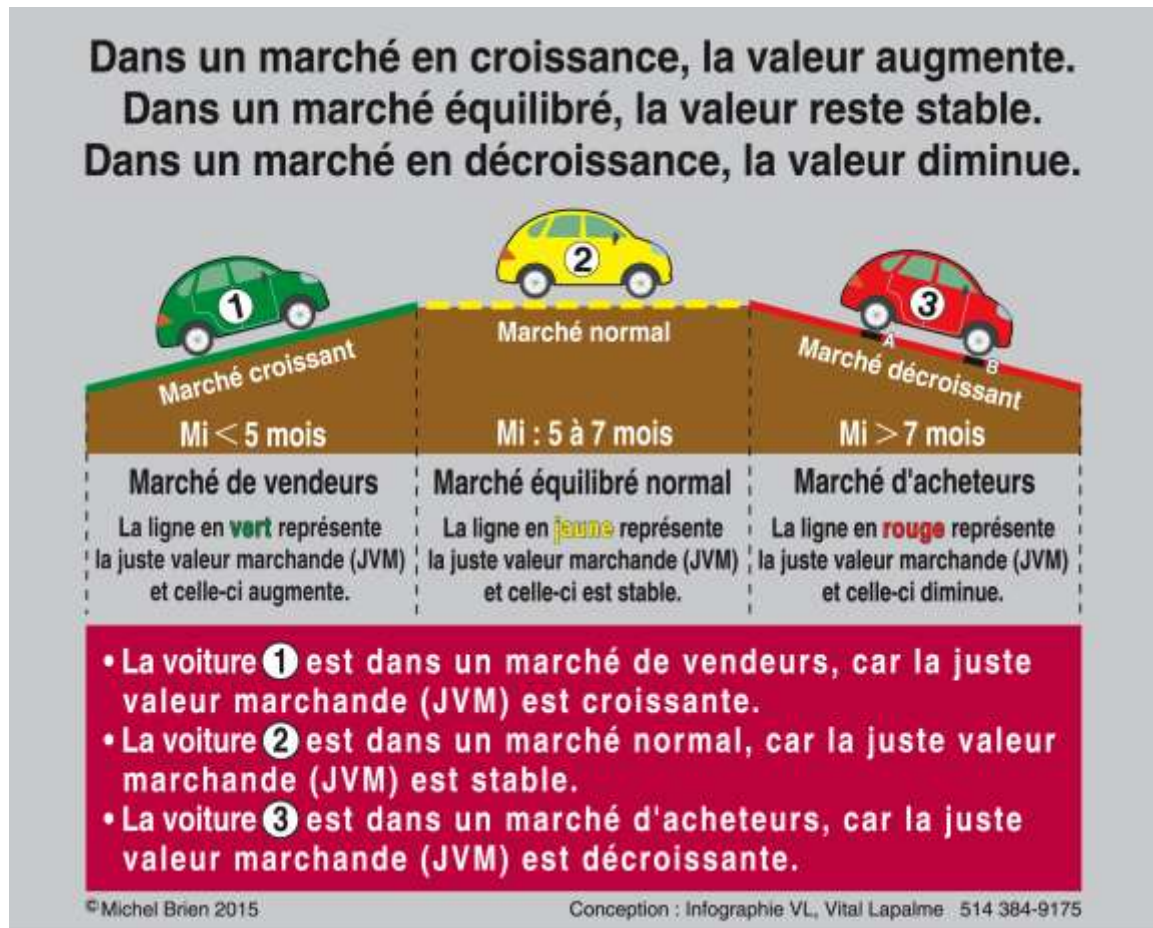


Tableau #03

La valeur marchande d'une propriété, c'est comme le nerf de la guerre. C'est la caractéristique la plus importante à déterminer afin d'avoir une transaction immobilière financièrement équitable.

Qu'est-ce qu'une transaction immobilière financièrement équitable?

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

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. C'est ce qu'ils recherchent.

Le juste prix du marché c'est celui qu'on attribue à la valeur marchande à partir de la nature du marché et des règles du marché. Le juste prix du marché c'est normalement le prix sur lequel l'acheteur et le vendeur s'entendent pour réaliser une transaction.

L'offre et la demande nous indique qu'il y a le maximum de transaction lorsque qu'il y a équilibre entre l'offre et la demande. L'offre et la demande et la valeur marchande jouent donc le même rôle, ils servent à déterminer le prix de la transaction immobilière.

On va donc utiliser la méthode de L'OFFRE ET DE LA DEMANDE pour savoir si le prix demandé correspond bien à la juste valeur marchande (JVM) et la démarche commence ici

La maison choisie est celle qui porte le #MLS11435006 sise au 2484 rue des Jacinthes. À Terrebonne (Terrebonne), elle a 3CAC à l'étage et 1 garage et on en demande 349,900 \$.

D'abord l'acheteur doit s'assurer que les données qu'il va utiliser sont les données **du marché local et spécifique** de l'endroit où est située la maison sujet (la maison qu'il veut analyser).

C'est quoi le marché local : le marché local est le marché de la ville de Terrebonne. Mais Terrebonne est aussi composé des anciennes villes de La Plaine et Lachenaie qui ont été fusionnée avec Terrebonne. La base de données MLS/Centris nous présente les données par villes. On va donc choisir Terrebonne (Terrebonne) et on va laisser de côté la ville de La Plaine (Terrebonne) de même que la ville de Lachenaie (Terrebonne).

C'est quoi le marché local et spécifique : Le marché local et spécifique est celui calculé chaque mois par Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) et présenté dans le document du MAGISTRAL DE TERREBONNE, que nous allons modifier un peu pour tenir compte du jour où on fera les calculs. LE MAGISTRAL de Terrebonne est présentée au début de la page suivante, c'est le Tableau #04.

Qu'elle est la date à laquelle on veut faire les calculs :

Pour nous la date est le 24 janvier 2016

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								(ME)
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	
TERREBONNE (ME)	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
K = 1000									
Vi (vendeurs)	4	5	36	35	32	24	16	37	24
VE (acheteurs)	12	28	70	63	34	13	5	15	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,00	2,33	5,83	5,25	2,83	1,08	0,42	1,25	0,00
Mi (mois d'inven)	4,00	2,14	6,17	6,67	11,29	22,15	38,40	29,60	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	25%	47%	16%	15%	9%	5%	3%	3%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 DÉCEMBRE 2015 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #04

LE MAGISTRAL est bien celui de la ville de Terrebonne (Terrebonne), le prix demandé est de 349,900 \$ ce qui place cette "maison sujet" dans la tranche de 300,000 \$ à 350,000 \$. Tous nos tableaux MAGISTRAL pour les maisons à étages tiennent compte du fait que l'on a inclus les maisons à paliers multiples comme faisant partie des maisons à étages. On remarque aussi que notre MAGISTRAL a été confectionnée en date du 30 décembre 2015. On devra donc l'adapter au 24 janvier 2016, c'est la date que l'on a choisie pour faire les calculs en conservant seulement les maisons à étages (ME), sans les maisons à paliers multiples (MPM).

LA MÉTHODE UTILISÉE POUR TROUVER CE QUE L'ACHETEUR RECHERCHE EST LA MÉTHODE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE.

La formule mathématique de L'OFFRE ET DE LA DEMANDE est : $Mi = Vi/ve$, où

- (Vi) est L'OFFRE et c'est le nombre de maisons en vigueur (à vendre) sur le marché à la date où on fait les calculs, nous c'est le 24 janvier 2016.
- (ve) est LA DEMANDE et c'est le nombre de maisons vendues en moyenne à chaque mois dans les derniers 12 mois finissant à la date où on fait les calculs. (ve) c'est VE/M où
 - (VE) est le nombre de maisons vendues entre le 24 janvier 2015 et le 23 janvier 2016 et
 - M c'est le nombre de mois sur lequel on a enregistré les maisons vendues, M = 12 mois (1 an).

Qu'elles sont les données que l'acheteur a besoin : Il a besoin de trouver L'OFFRE (Vi) et la DEMANDE (ve). La DEMANDE c'est (VE)/M,

Ces données sont celles de la "maison sujet" et cette maison sujet se retrouve dans les maisons à étages (ME) de Terrebonne (Terrebonne) à vendre (en vigueur) entre 300,000 \$ et 350,000 \$ qui ont au moins 3CC et 1 garage. (C'était la demande de l'acheteur.

En date du 24 janvier 2016 je trouve les données pour connaître le (Mi) de la maison choisie MLS#11435006 au 24 janvier 2016 à Terrebonne, maison isolée, avec 3CC, et 1G à 349,900 \$ **comme caractéristiques de la maison.**

Je vais donc sur MLS/Centris, j'entre les caractéristiques que je connais (celles énumérées ci-dessus) et je demande à la base de données MLS/Centris, de m'indiquer les données que je cherche pour un prix de 349,900 \$ et moins (parce que j'aimerais payer moins cher possible, pour une maison avec les mêmes caractéristiques) qui est le prix demandé par le vendeur.

1^{er} essai : 349,900 \$ et moins présente les données suivantes : $V_i = 12$ $VE = 18$ et M sera toujours 12 mois de sorte que $ve = VE/M$ ou $(18/12) = 1,5$ puis $M_i = V_i/ve$ ou $(12/1,5) = 8,00$ mois. C'est encore dans un marché d'acheteurs pcq 8,00 mois c'est plus que 7 mois.

2^{ème} essai : 348,900 \$ et moins présente les données suivantes : $V_i = 9$ $VE = 18$ et $M = 12$ de sorte que $ve = VE/M$ ou $(18/12) = 1,5$ puis $M_i = V_i/ve$ ou $(9/1,5) = 6,00$ mois c'est un prix 348,900 \$ qui témoigne d'un marché équilibré pcq 6,00 mois est compris entre 5 et 7 mois. Eureka.

On n'arrête pas là car d'autre prix peuvent témoigner d'un marché équilibré.

3^{ème} essai : 347,900 \$ et moins présente les données suivantes : $V_i = 9$ $VE = 17$ et $M = 12$ de sorte que $ve = VE/M$ ou $(17/12) = 1,42$ puis $M_i = V_i/ve$ ou $(9/1,42) = 6,33$ mois ce qui est bon aussi puisque c'est compris entre 5 et 7 mois

4^{ème} essai : 346,900 \$ et moins présente les données suivantes : $V_i = 8$ $VE = 17$ et $M = 12$ de sorte que $ve = (VE/M)$ ou $(17/12) = 1,42$ et $M_i = V_i/ve$ ou $8/1,42 = 5,63$ mois, ce qui est bon aussi puisque c'est compris entre 5 et 7 mois

5^{ème} essai : 345,900 \$ et moins présente les données suivantes : $V_i = 8$ $VE = 17$ et $M = 12$ de sorte que $ve = (VE/M)$ ou $(17/12) = 1,42$ et $M_i = V_i/ve$ ou $8/1,42 = 5,63$ mois, ce qui est bon aussi puisque c'est compris entre 5 et 7 mois

6^{ème} essai : 344,900 \$ et moins présente les données suivantes : $V_i = 8$ $VE = 17$ et $M = 12$ de sorte que $ve = (VE/M)$ ou $(17/12) = 1,42$ et $M_i = V_i/ve$ ou $8/1,42 = 5,63$ mois, ce qui est bon aussi puisque c'est compris entre 5 et 7 mois

7^{ème} essai : 343,900 \$ et moins présente les données suivantes : $V_i = 8$ $VE = 17$ et $M = 12$ de sorte que $ve = (VE/M)$ ou $(17/12) = 1,42$ et $M_i = V_i/ve$ ou $8/1,42 = 5,63$ mois, ce qui est bon aussi puisque c'est compris entre 5 et 7 mois

8^{ème} essai : 342,900 \$ et moins présente les données suivantes : $V_i = 8$ $VE = 16$ et $M = 12$ de sorte que $ve = (VE/M)$ ou $(16/12) = 1,33$ et $M_i = V_i/ve$ ou $8/1,33 = 6,02$ mois, ce qui est bon aussi puisque c'est compris entre 5 et 7 mois

9^{ième} essai : 341,900 \$ et moins présente les données suivantes : $V_i = 8$ $VE = 16$ et $M = 12$ de sorte que $ve = (VE/M)$ ou $(16/12) = 1,33$ et $M_i = V_i/ve$ ou $8/1,33 = 6,02$ mois, ce qui est bon aussi puisque c'est compris entre 5 et 7 mois

10^{ième} essai : 340,900 \$ et moins présente les données suivantes : $V_i = 8$ $VE = 16$ et $M = 12$ de sorte que $ve = (VE/M)$ ou $(16/12) = 1,33$ et $M_i = V_i/ve$ ou $8/1,33 = 6,02$ mois, ce qui est bon aussi puisque c'est compris entre 5 et 7 mois

11^{ième} essai : 339,900 \$ et moins présente les données suivantes : $V_i = 8$ $VE = 15$ et $M = 12$ de sorte que $ve = (VE/M)$ ou $(15/12) = 1,25$ et $M_i = V_i/ve$ ou $8/1,25 = 6,40$ mois, ce qui est bon aussi puisque c'est compris entre 5 et 7 mois

12^{ième} essai : 338,900 \$ et moins présente les données suivantes : $V_i = 8$ $VE = 13$ et $M = 12$ de sorte que $ve = (VE/M)$ ou $(13/12) = 1,08$ et $M_i = V_i/ve$ ou $8/1,08 = 7,41$ mois, ce qui est plus grand que 7 mois et nos essais s'arrête ici.

Remarquez que lorsque je fais un essai je ne fais que changer le prix, ça prend quelques secondes seulement, la base de données me donne les données recherchées.

L'acheteur devrait donc négocier pour obtenir un prix à 338,900 \$ alors que le vendeur va essayer d'avoir 348,900 \$, mais rappelez-vous que... ...De 338,900 \$ à 348,900 \$ vous avez des prix qui témoignent d'un marché équilibré, c'est-à-dire que le nombre de mois d'inventaire (M_i) correspondant à chacun de ces prix est compris entre 5 et 7 mois. Dans cette marge de prix, l'acheteur et le vendeur feraient une transaction dite équitable, c'est-à-dire que ni l'un, ni l'autre n'aurait le dessus.

À un prix situé entre 338,900 \$ et 348,900 \$ la transaction se ferait au juste prix du marché, à la juste valeur marchande (JVM) en date du 24 janvier 2016. Cette transaction est dite équitable par ce qu'elle se ferait comme si le marché était un marché équilibré, parce que le nombre de mois d'inventaire de chacun de ces prix est entre 5 et 7 mois.

Un argument de taille pour la négociation est le fait que cette maison est dans un marché d'acheteurs et que par conséquent sa valeur va diminuer continuellement sans que l'acheteur ne sache


- **Quand la valeur va arrêter de diminuer et**
- **À combien sera rendu la juste valeur marchande (JVM) à ce moment-là.**

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Adresse courriel : info@info-immobilier-rive-nord.com

Tél : (438) 404-9606

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: (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.

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).

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** et tout autant dans la section du **p'tit matin**

1. Vous cliquez sur le logo InfoMaison pour plus d'une centaine (100) de documents dans la section InfoMaison
2. Vous cliquez sur le logo du p'tit matin pour plus d'une centaine (100) documents dans la section du p'tit matin
3. 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

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur la petite maison rouge au centre ou nous suivre sur les medias sociaux ci-dessous.



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