

UN COMPLÉMENT SUR LES CARACTÉRISTIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER

Le présent document doit-être
considéré comme un complément au
document du p'tit matin PM#75B



MAJ – DÉCEMBRE 2015

PM81B

Le MAGISTRAL des maisons (ME) à Repentigny Le MAGISTRAL des maisons à étages (ME) à un moment donné (31 mai 2014)

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
REPENTIGNY (ME)	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
K = 1000									
Vi (vendeurs)	9	23	51	62	62	30	22	25	9
VE (acheteurs)	15	64	96	74	27	17	8	12	2
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,25	5,33	8,00	6,17	2,25	1,42	0,67	1,00	0,17
Mi (mois d'inven)	7,20	4,31	6,38	10,05	27,56	21,18	33,00	25,00	54,00
TV% (taux de vente)	14%	23%	16%	10%	4%	5%	3%	4%	2%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 MAI 2014 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #01

Ces informations, sont normalement trouvées et calculées par votre courtier immobilier, à partir des données MLS/Centris de votre région. Ces informations vont permettre à tous les vendeurs ou acheteurs d'apprécier **l'Offre et la Demande** du marché relativement à la maison mise en vente (la maison convoitée par l'acheteur).

Les données:

L'OFFRE (le nombre d'inscriptions à une date choisie : le 31 mai 2014)

Dans le tableau ci-dessus, on nous indique le nombre de **maisons à étages (ME) en vente dans le marché**, par tranches de prix, et à une date choisie (le 31 mai 2014) pour faire les calculs, **(Vi) c'est L'OFFRE**, c'est-à-dire les maisons en vigueur offertes aux

acheteurs. Dans la tranche de prix allant de 300K à 350K, il y a 62 maisons à étages (ME) actuellement à vendre sur le marché au 31 mai 2014.

LA DEMANDE (le nombre de ventes durant un certain nombre de mois juste avant la date choisie)

Le tableau ci-dessus nous indique aussi le nombre de **maisons à étages vendues (VE)** par tranches de prix dans les 12 mois précédant le 31 mai 2014 (du 1 juin 2013 au 31 mai 2014), **(VE) est la DEMANDE**. Dans la tranche de prix allant de 300K à 350K, il y a 74 maisons à étages (ME) qui ont été vendues dans les 12 derniers mois et **on considère que c'est le nombre d'acheteurs potentiels qu'il y a actuellement sur le marché*** afin d'acheter une maison à étages valant entre 300K \$ et 350K \$. Nous avons choisi de prendre les données sur les douze derniers mois précédant la date choisie pour faire les calculs, donc M, est égal à 12.

Les calculs:

L'ACTIVITÉ (ve),

C'est le nombre de maisons qui sont vendues en moyenne par mois, par exemple dans la tranche de prix choisie, l'activité (ve) est de 6,17 maisons à étages vendues par mois, dans la tranche de prix allant de 300K \$ à 350K \$.

Ainsi, si vous possédez une maison à étages (ME), à Repentigny, qui est dans cette tranche de prix, vous êtes à même de constater qu'il se vend actuellement, en moyenne 6,17 maisons par mois (74/12). Si durant les 12 dernier mois il se vendait en moyenne 6,17 maisons par mois, il y a de forte chance que pour le prochain mois (juin 2014) il se vende encore 6,17 maisons.

Les ventes désaisonnalisées vs les ventes moyennes

En divisant le nombre de maisons vendues dans les derniers 12 mois on se trouve à obtenir la moyenne des ventes effectuées par mois dans les 12 derniers mois.

À Repentigny en 2010 il s'est vendu 311 maisons à étages (ME), en 2011 il s'en est vendu 318, en 2012 il s'en est vendu 281 et 301 ont été vendues en 2013. Si on additionne toutes les ventes on obtient 1211 maisons à étages (ME) vendues en 4 ans. En divisant par 4 on obtient le nombre de maison vendues en moyenne par année soit 303 (302,75), de sorte qu'à chaque mois il se vend en moyenne 25 (25,23) maisons à étages à Repentigny, ce qui représente 8% (25/303) des ventes totales annuelles

À chaque mois il se vend en moyenne 8% des ventes totales annuelles de maisons à étages (ME) à Repentigny.

Cependant il ne se vend pas toujours le même nombre de maisons par mois au Québec. En effet notre marché comporte deux saisons bien définies où les ventes sont bien

différentes d'un mois à l'autre. C'est au printemps (le premier cycle de vente) qu'il se vend le plus de maisons, à chaque mois il y a un nombre de ventes plus élevées que la moyenne, comme on peut s'en rendre compte dans le tableau ci-dessous

Ainsi à Repentigny il se vend 9% des ventes totales de l'année en février, 15% des ventes totales de l'année sont faites en mars, 12% des ventes totales de l'année sont faites en avril et en mai, puis 9% de ventes totales de l'année sont faites en juin.

L'autre cycle de ventes, beaucoup moins marqué serait en août et septembre où il se vend 7% des ventes totales de l'année

Les ventes enregistrées dans chacun des mois de l'année sont identifiées comme les ventes non désaisonnalisées par comparaison aux ventes désaisonnalisées représentées par la moyenne des ventes.

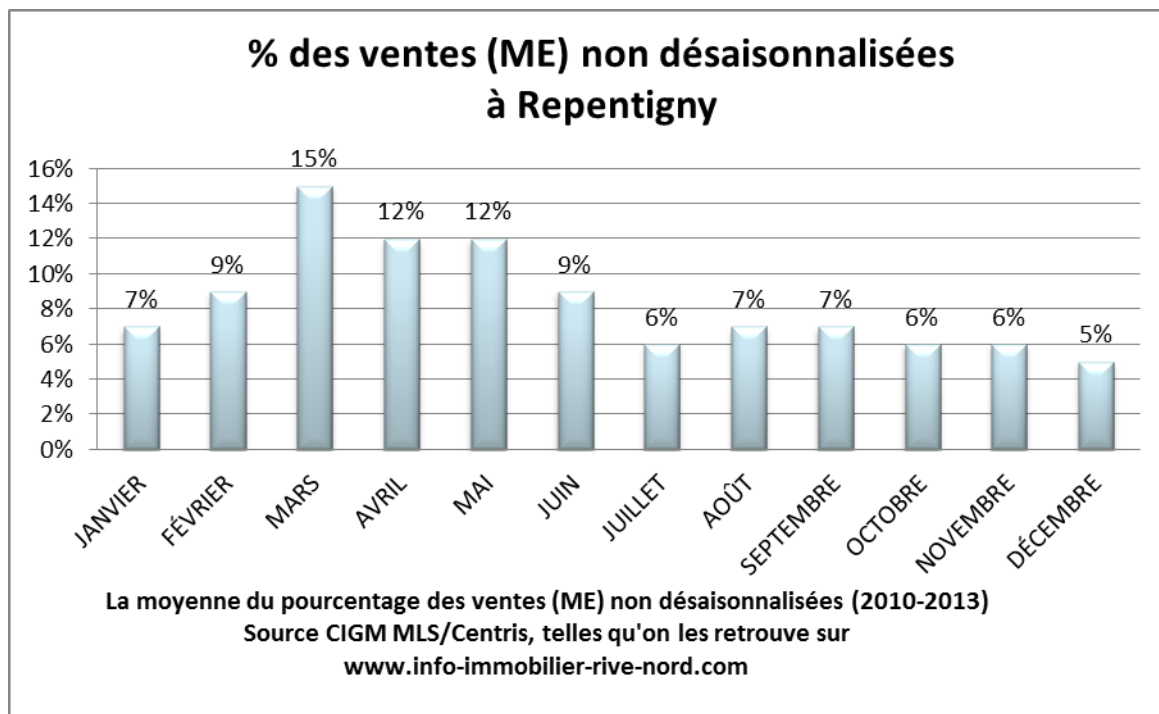


Tableau #02

Ainsi, à chaque mois on a un certain nombre de ventes qu'on appelle les ventes **non désaisonnalisées**, ce sont les ventes d'un mois spécifique par rapport aux 12 mois de l'année

D'autre part si dans la dernière année, il s'est vendues 303 maisons, on dira qu'il s'est vendu en moyenne 25 maisons par mois (303/12). Normalement on calculera la relation de **l'Offre et la Demande** avec le nombre moyen de vente par mois.

On appelle cette uniformisation des ventes, la désaisonnalisation, et on la représente par (ve) qui est l'ACTIVITÉ du marché. On fait cette opération afin d'éliminer les effets des cycles de vente.

LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi)

En utilisant la tranche de prix choisie, on sait qu'il y a 62 maisons unifamiliales à vendre dans cette tranche de prix et que dans les derniers 12 mois précédant le jour où on relève les données (le 31 mai 2014) qu'il s'est vendu 74 maisons à étages et que ces maisons vendues **représente les acheteurs potentiels*** des maisons à étages à vendre entre 300,000 \$ et 350,000 \$.

***On considère que c'est le nombre d'acheteurs potentiels qu'il y a actuellement sur le marché**

Question

Pourquoi dit-on que le nombre de maisons vendues pendant un certain nombre de mois représentent le nombre d'acheteurs potentiels sur le marché?

Réponse

C'est parce qu'on utilise les mathématiques **statistiques**, lesquelles nous permettent de dire qu'il y a **une bonne probabilité d'avoir autant d'acheteurs sur le marché** qu'il y en a eu pendant un certain nombre de mois, pour le (même style, le même genre et le même type de maisons) à la condition d'avoir un nombre suffisant de ventes (au moins une trentaine) dans notre échantillon. Ainsi, **le nombre d'acheteurs sur le marché** (le nombre qui correspond aux ventes) effectuées dans un certain nombre de mois représente **LA DEMANDE**

Le tableau #01 ci-dessus au tout début, montre le nombre de mois d'inventaire (Mi) des maisons à étages (ME) dans la ville de Repentigny pour chacune des tranches de prix indiquées. Dans la tranche de prix choisie le nombre de mois d'inventaire (Mi) est de 10,05 mois.

De sorte qu'avec 62 maisons actuellement en vente sur le marché, votre maison devrait se vendre en dedans des 10 prochains mois ($62/6,17$) ou 10,05 mois.

Dans une tranche de prix quelconque lorsque le nombre de mois d'inventaire (Mi), requis pour vendre toutes les maisons en vigueur, incluses dans cette tranche de prix, est moindre que 5 mois, **on considère que le marché est favorable aux vendeurs**. On dit qu'on est dans un marché de vendeurs. C'est le cas pour les maisons dans la tranche de prix allant de 200,000 \$ à 250,000 \$ avec un Mi à 4,31

Le marché est considéré normal, si le nombre de mois d'inventaire (Mi) est compris entre 5 et 7 mois. **Dans un tel marché, ni l'acheteur ni le vendeur n'est favorisé par rapport à l'autre**. C'est le cas des maisons dans la tranche de prix allant de 250,000 \$ à 300,000 \$. C'est dans un marché semblable qu'il y a le plus de transactions, puisque qu'il y a équilibre entre l'offre (les vendeurs) et la demande (les acheteurs). [Le vendeur](#)

[peut alors déterminer le bon prix demandé \(PD\) pour sa maison \(PM20\)](#) et l'acheteur peut savoir si ce prix demandé est un prix sous-évalué, surévalué ou un prix à la juste valeur marchande.

On est dans un marché d'acheteurs lorsque le nombre de mois d'inventaire (Mi) est supérieur 7 mois, alors on dit que le marché est favorable aux acheteurs. On dit qu'on est dans un marché d'acheteurs et c'est le cas ici (dans la tranche de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 \$), puisque $Mi = 10,05$ mois et c'est plus grand que 7 mois.

1. Pourquoi dit-on que le marché d'acheteurs est favorable aux acheteurs?

On dit souvent que le marché d'acheteurs, favorise les acheteurs parce qu'étant moins nombreux sur le marché ils ont plus de choix, c'est vrai. On dit aussi, qu'ils peuvent profiter des baisses de prix, ce qui n'est pas faux, mais sur cette assertion il faut être prudent.

Dans l'euphorie de l'augmentation des prix de la dernière décennie (2000 à 2010 où les prix ont plus que doublé), le système fait encore la promotion d'une certaine augmentation de prix, qui peut être vrai dans le marché des maisons bas de gamme, mais dès qu'on s'adresse aux maisons de milieu de gamme ou de haut de gamme il n'y a plus d'augmentation de prix. Qui plus est, les maisons de bas de gamme se dirigent vers un marché d'acheteurs qui sera atteint dès la fin de la période du printemps.

2. Est-ce bien le cas, ce marché est-il vraiment favorable aux acheteurs?

La valeur marchande diminue entraînant les prix de ventes de plus en plus bas, c'est la loi du marché. Autrement dit, les prix ont augmentés, et ils ont continués d'augmentés, si bien que la loi de l'offre et de la demande indique que l'on a maintenant dépassé les prix qui favorisent les transactions, soit les prix d'équilibre entre l'offre et la demande. Comme on l'a vu ci-dessus, le marché est considéré à l'équilibre, si le nombre de mois d'inventaire (Mi) est compris entre 5 et 7 mois. **Dans un tel marché, ni l'acheteur ni le vendeur n'est favorisé par rapport à l'autre.**

Les prix des maisons qui sont dans un marché d'acheteurs sont montés trop haut ils doivent maintenant diminués pour qu'il y ait des transactions. Pour qu'il y ait des transactions, on a juste à demander des prix qui témoignent d'un marché à l'équilibre et on aura des transactions équitables où ni l'acheteur ni le vendeur n'est favorisé par rapport à l'autre. À cet effet je vous encourage fortement à lire le document suivant: [il est risqué d'acheter dans un marché d'acheteurs \(PM38B\)](#)

3. Pourquoi la Fédération des Chambres d'Immeuble du Québec (FCIQ), nous dit que le marché normal est entre 8 et 10 mois, et qu'elle n'est pas capable ou ne veut pas l'expliquer, alors que, partout ailleurs, le nombre de

mois d'inventaire qui caractérise un marché normal, dit un marché en équilibre, est plus tôt entre 5 et 7 mois.

Je crois bien avoir trouvé la réponse à cette question, et lors de la présente mise à jour (MAJ) je me permets de vous suggérer [l'article numéro PM520 – UNE AUTRE FAÇON DE CALCULER LA NATURE DU MARCHÉ](#). Cependant je vous avertis c'est "heavy". Vous pouvez lire cet article mais ce que vous avez à retenir c'est que le nombre de mois d'inventaire d'un marché équilibré doit être compris entre 5 et 7 mois comme partout ailleurs et non pas être compris entre 8 et 10 mois comme le suggère la Fédération des Chambres Immobilières du Québec (FCIQ).

LE TAUX DE VENTE EN POURCENTAGE (TV%)

La troisième caractéristique d'un marché immobilier résidentielle est le taux de vente. C'est une mesure de la probabilité de vendre sa propriété dans le prochain mois. C'est aussi, l'inverse du nombre de mois d'inventaire (Mi).

Comme il se vend 6 (6,17) maisons par mois (30 jours) si votre maison est parmi **ces 6 maisons les plus susceptibles d'être vendues le mois prochain parmi les 62 maisons actuellement sur le marché**, alors votre maison devrait se vendre dans les 30 prochains jours. La probabilité de vendre dans les 30 prochains jours est de 10%, soit 6,17/62 ce qui donne bien 10%.

Avec un taux de vente TV% à 10%, il y a de forte chance que le vendeur soit concerné d'avoir si peu de chances de vendre – il doit tout de même être impressionné de voir que l'on peut obtenir un tel niveau de précision. C'est à ce moment précis que le courtier immobilier doit faire le point sur 2 choses:

- Vous devez lui faire savoir que la plupart des acheteurs n'utilisent pas seulement le prix comme critère d'achat. Ils achètent selon **la valeur** qu'ils perçoivent **de la relation qualité/prix**. En ce sens il y a cinq (5) facteurs clés qu'ils considèrent lors d'un achat et on verra comment traiter avec ces 5 facteurs clés.
- Vous devez aussi lui faire savoir que votre objectif est de l'aider à maîtriser la stratégie de positionnement par la valeur qui devrait lui permettre d'augmenter ses chances de vendre de 10% jusqu'au maximum de 100%.

On traite de ces 5 facteurs clés et de l'utilisation du formulaire de positionnement dans le document PM73B que vous retrouverez sur le site: <http://info-immobilier-rive-nord.com>


Une fois sur le site, cliquez sur le logo "Le p'tit matin"
le document est enregistré sous le numéro: PM73B

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