

VOUS VOULEZ SAVOIR COMMENT C'EST RISQUÉ D'ACHETER DANS UN MARCHÉ D'ACHETEUR ?



Vérifiez si la propriété de vos rêves est dans un marché d'acheteurs. Si oui. Lisez ceci

Pour vérifier le marché, allez sur: <http://info-immobilier-rive-nord.com> et consulter le document du p'tit matin PM519. Je vous dis comment faire à la fin du texte.

MAJ JANVIER 2016

PM84

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 il est important pour l'acheteur de ne pas payer plus que la juste valeur marchande (JVM) et même un peu moins, puisqu'il sait que la valeur va diminuée.

Pour ne pas se faire avoir

Dans un marché d'acheteurs, l'acheteur doit calculer la valeur marchande (VM) de la propriété ET appliquer les règles du marché, puis il doit aussi vérifier que le prix demandé témoigne d'un marché normal.

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. On cherche ensuite dans quel type de marché est cette propriété. On détermine qu'elle est dans un marché en décroissance, un marché d'acheteurs.

On applique alors les règles du marché afin d'établir la gamme de prix de la valeur marchande (VM). 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 \$.

Afin de s'assurer que ce prix demandé est le bon prix, il faut maintenant appliquer la formule de l'offre et de la demande (l'O&D).

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 \$.

$$\frac{\text{Offre}}{\text{Demande}} = \frac{\text{Inscriptions}}{\text{Ventes / Mois}} = \text{Nombre de mois d'inventaire (Mi)}$$

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

Disons que vous allez trouver une valeur de Mi (un nombre de mois d'inventaire) qui est supérieur à 7 mois. Vous êtes donc à ce prix de 319,000 \$, dans un marché d'acheteurs, et à ce prix il est risqué d'acheter.

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 Mi (un nombre de mois d'inventaire) qui est encore supérieur à 7 mois.

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

Vous refaites un autre essai, avec un prix demandé de 295,000 \$ et à ce prix vous trouvez un Mi (un nombre de mois d'inventaire) à 6,85 mois, **qui témoigne d'un marché normal, équilibré, parce que le nombre de mois d'inventaire (Mi) 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 Mi qui vaut encore 6,85 mois.

Vous refaites un autre essai et trouvez que pour un prix demandé de 280,000 \$ vous obtenez un Mi de 6,15 mois.

Vous continuez avec un prix demandé de 279,000 \$ et vous obtenez un nombre de mois d'inventaire Mi 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 Mi 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 juste valeur marchande et le vendeur ne laisse pas d'argent sur la table, il vend au prix de la juste valeur marchande (JVM). La juste valeur marchande (JVM) c'est la valeur de la propriété au moment de la transaction.**

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

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 juste valeur marchande (JVM) de 250,000 \$ (car n'oubliez pas que vous avez acheté dans un marché en décroissance et que les prix baissaient et 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 avec l'aide de l'inflation, au-delà de 310,000 \$ avant de profiter de l'inflation. Combien d'année pensez-vous attendre? Il y en a qui ont attendu près de 10 ans avant de comprendre cela. De 1990 à 2000.

Parce que sauvez 25,000 \$ ou 30,000 \$ et même davantage 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, avec une juste valeur marchande (JVM) à 250,000 \$, il aurait perdu (310,000 \$ - 250,000) soit 60,000 \$. Là il perd 280,000 \$ - 250,000) soit 30,000 \$ 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 \$. **VOILÀ UN AVANTAGE QUE PEU VOUS FAIRE PROFITER UN COURTIER IMMOBILIER ET C'EST PLUS QUE LA COMMISSION.** Il devra toutefois attendre 7 années avant de profiter de l'inflation. Il devra attendre que la juste valeur marchande (JVM) 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 (un prix pour lequel le nombre de mois d'inventaire (Mi) sera compris entre 5 et 7 mois).

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 baisser 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 (JVM). **L'acheteur ne paie pas plus que la juste valeur marchande (JVM) et le vendeur ne laisse pas d'argent sur la table en vendant au meilleur prix, au prix de la juste valeur marchande (JVM), comme si la transaction se faisait 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.

En achetant à 280,000 \$ l'acheteur et le vendeur vont faire une transaction équitable à la juste valeur marchande (JVM).

Le vendeur aussi est gagnant en acceptant de faire une transaction équitable

En payant 280,000 \$ l'acheteur... et le vendeur minimisent les pertes. Oui, le vendeur aussi **enregistre moins de pertes** puisque s'il n'avait pas voulu baisser son prix demandé c'est lui qui se serait ramassé avec sa propriété dont la valeur serait alors de 250,000 \$. Le vendeur aurait perdu de 319,000 \$ à 250,000 \$ soit 69,000 \$. **Est-ce qu'en réalité il a perdu de l'argent?** Non, il demandait simplement trop cher par rapport à la condition du marché. Il a minimisé ses pertes de 319,000 \$ à 280,000 \$ soit 39,000 \$ au lieu de 69,000 \$.

S'il n'avait pas diminué son prix, de façon à ce que son prix demandé témoigne d'un marché normal, il n'aurait pas vendu, et à ce compte-là, il aurait été mieux de se retirer du marché et attendre que le marché lui soit favorable.

Vous voyez comment il peut être risqué d'acheter dans un marché d'acheteurs ?

VOUS DEVEZ AUSSI RÉALISER COMBIEN IL EST IMPORTANT DE FAIRE AFFAIRE AVEC UN COURTIER IMMOBILIER.

Pour accéder à l'article suggéré au tout début du teste, sous le numéro PM519 vous devez vous rendre sur le site web dans la section du p'tit matin.


1. Vous cliquez sur ce lien pour aller sur le site web <http://info-immobilier-rive-nord.com>
2. Dans l'accueil vous allez cliquer sur le **logo du p'tit matin** dans la colonne de droite.
3. Un boîte va s'ouvrir et vous présenter **tous les articles du p'tit matin**. Vous déroulez la barre de droite jusqu'au numéro de l'article qui vous intéresse, et cliquer dessus, l'article va vous apparaître.

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