

Le p'tit matin



MAJ – FÉVRIER 2016

PM548

LA PREMIÈRE CONDITION POUR ACHETER DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS

Acheter comme si on était dans un marché équilibré ou normal

Dans notre dernier article du p'tit matin

PM550 – Intitulé : Comment fonctionne le marché immobilier

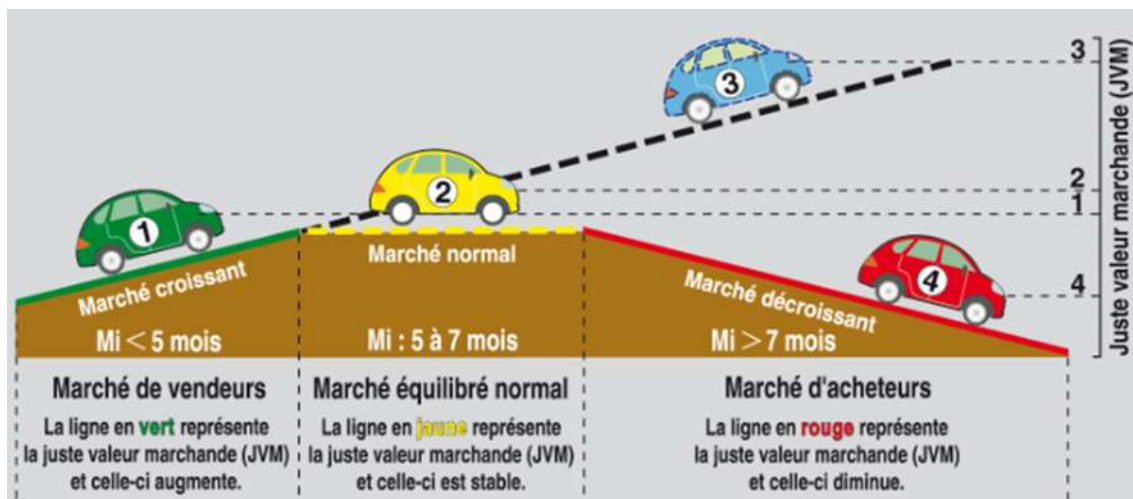


Tableau #01

Lorsqu'on est alors dans un marché normal, à l'équilibre, la transaction se fait au juste prix du marché (JPM) qui n'avantage ni l'acheteur, ni le vendeur, là où la juste valeur marchande (JVM) n'augmente, ni ne diminue. On dit qu'on fait alors une transaction financière équitable.

Une transaction financière équitable est celle où un vendeur et un acheteur acceptent d'effectuer une transaction sur un bien immobilier au juste prix d'un marché (JPM) normal, équilibré où le (Mi) est compris entre 5 et 7 mois.

C'est exactement, ce que veulent le vendeur et l'acheteur lors d'une transaction.

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)** peu importe la nature du marché, que le marché soit un marché de vendeurs, un marché équilibré ou un marché d'acheteurs.

L'acheteur veut payer le juste prix du marché (JPM) la juste valeur marchande (JVM) et le vendeur ne veut pas vendre en-dessous de la juste valeur marchande (JVM). **C'est donc lorsque le prix de la juste valeur marchande (JVM) de l'acheteur rencontre le prix de la juste valeur marchande (JVM) du vendeur que l'on a une transaction équitable. La (JVM) est associée à un prix, le juste prix du marché (JPM)**

Qu'est-ce que la juste valeur marchande (JVM) alors?

La juste valeur marchande, comme on peut le voir dans le Tableau ci-dessous, dépend de la nature du marché (dans la colonne de gauche) et en fonction de la nature du marché on a une définition de la juste valeur marchande (JVM) dans la colonne de droite.

- ❖ **Dans un marché équilibré**, la juste valeur marchande (JVM) est équivalente à la valeur marchande (VM)
- ❖ **Alors que dans un marché d'acheteurs**, la juste valeur marchande (JVM) est égale à la valeur marchande (VM) moins 3% à 5%
- ❖ **Ainsi, dans un marché de vendeur**, la juste valeur marchande (JVM) sera égale à la valeur marchande (VM) augmentée d'un certain pourcentage (j'ai inscrit 3% à 5% parce que c'est l'écart de pourcentage qui revient le plus souvent).

LA RELATION ENTRE LA NATURE DU MARCHÉ, LA VALEUR MARCHANDE ET LA JUSTE VALEUR MARCHANDE

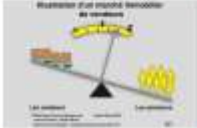
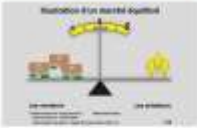
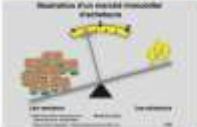
La nature du marché	La juste valeur marchande	La juste valeur marchande
<p>Dans un marché de vendeurs</p> 	<p>JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) = (VM) plus (3 % à 5 %)</p>	$JVM = VM + (3 \text{ à } 5 \%)$
<p>Dans un marché équilibré</p> 	<p>JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) = VALEUR MARCHANDE (VM)</p>	$JVM = VM$
<p>Dans un marché d'acheteurs</p> 	<p>JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) = (VM) moins (3 % à 5 %)</p>	$JVM = VM - (3 \text{ à } 5 \%)$

Tableau #02

Mais c'est quoi ce pourcentage?

Dans la base de données par excellence des courtiers immobiliers MLS/Centris on peut relever le rapport moyen **du prix de vente divisé par le prix demandé**. Dans le Tableau #03 ci-dessous et tel qu'indiqué par la flèche en rouge pour les maisons à étages (ME), à la fin décembre 2015 à Saint-Jérôme, on observe que les maisons se sont vendues en moyenne à 96% du prix demandé. C'est de là que l'on adopte le pourcentage qui va nous servir à se donner une marge sur la valeur marchande (VM).

La valeur marchande (VM) n'est jamais un prix exacte, il y a toujours une marge en plus et en moins selon la condition du marché. La juste valeur marchande (JVM) variera aussi et c'est ce qu'on s'apprête à trouver.

La juste valeur marchande (JVM) recherchée sera donc égale à la valeur marchande moins 4%. La différence entre 100% du prix demandé et 96% qu'est le prix obtenu en moyenne pour toutes les ventes de maisons à étage (ME) de Saint-Jérôme en 2015.

C'est ce que vous voyez dans le Tableau #03, ci-dessous

Janvier - décembre 2015

	Inscriptions		Ventes		Délai Nbre jours	Prix de vente ⁴			
	Nouv.	En vigueur	Nombre	Volume (\$)		Moyen	Médian	vs ins. (%)	vs éval. (%)
Saint-Jérôme	2116	1 070	934	210 274 500	109				
Unifamiliale	1330	604	625	134 241 447	98	215 030	204 000	96	102
Maison de plain-pied	822	329	442	89 290 082	96	202 014	196 450	95	103
Maison à étages	460	251	157	39 020 865	103	249 730	224 200	96	102
Maison à paliers multiples	37	18	23	5 335 500	117	231 978	238 000	95	102
Maison à un étage et demi	7	3	3	595 000	89	198 333	190 500	98	89
Maison mobile	4	2	0	0	0	0	0	0	0

Tableau #03

Puis on s'est posé la question suivante :

Mais qu'arrive-t-il au vendeur et à l'acheteur, qui veulent faire une transaction d'une propriété lorsque cette propriété est dans un marché d'acheteurs comme la petite voiture #4.

Actuellement, comment les acheteurs perçoivent-ils le marché d'acheteurs?

Si vous êtes un acheteur qui tenté d'acquérir une propriété dans un marché d'acheteurs, c'est le meilleur marché pour acheter.

Pourquoi ? Parce que le marché d'acheteurs, c'est le marché où il y a moins d'acheteurs que de propriétés à vendre. Les acheteurs ont donc plus de choix, ce qui augmente les chances pour un acheteur de trouver la propriété « parfaite ».

Dans ce marché d'acheteurs, les vendeurs sérieux sont souvent obligés de négocier leur prix demandé à la baisse. Ça veut dire qu'un acheteur avisé peut acheter une propriété en dessous du prix demandé et voir même le vendeur être consentant à payer certains coûts de clôture de la vente. (Les frais de notaire, les frais d'évaluation, ou les frais d'inspection). Il en résulte que dans un marché d'acheteurs, l'acheteur à le dessus sur le vendeur.

Moi, je dis qu'il est risqué d'acheter dans un marché d'acheteurs

Pourquoi c'est risqué? C'est risqué à cause des trois (3) raisons suivantes :

- C'est risqué parce qu'on achète une propriété dont la valeur diminue continuellement.

- C'est risqué parce qu'on ne sait pas quel sera la valeur de la propriété quand sa juste valeur marchande (JVM) va arrêter de diminuer.
- On ne sait pas quand cette juste valeur marchande (JVM) va arrêter de diminuer.

Je pourrais même en ajouter une quatrième : Pour profiter de l'appréciation future, vous devrez partir du juste prix de la valeur marchande quand le marché arrêtera de descendre, remonter au prix que vous aurez payé (même si vous l'avez payée comme dans un marché équilibré)

Alors, les acheteurs doivent-ils renoncer à acheter toute propriété qui se retrouve dans un marché d'acheteurs? **Non, mais il y a une importante condition à respecter**

On sait que l'acheteur ne veut pas payer plus que la juste valeur marchande (JVM), et que le vendeur ne veut pas vendre en dessous la juste valeur marchande (JVM).

Dans un marché où on connaît la valeur marchande (VM) ou bien qu'il soit facile de la calculer, il faut appliquer les règles du marché pour trouver la juste valeur marchande (JVM) de la propriété,

ILLUSTRATION DES RÈGLES DU MARCHÉ

Dans un marché de vendeurs
La (JVM) = La valeur marchande (VM) + (3 % à 5 %)

Dans un marché équilibré ou normal
La (JVM) = La valeur marchande (VM)

Dans un marché d'acheteurs
La (JVM) = La valeur marchande (VM) - (3 % à 5 %)

• Au moment de vendre ou d'acheter la valeur de « la maison sujet » (celle que l'on veut vendre ou acheter) est censé avoir la juste valeur marchande (JVM), du marché dans lequel elle se trouve.

© Michel Brien 2016 Conception : Infographie VL, Vital Lapalme 514 384-9175

Tableau #04

LA PREMIÈRE CONDITION POUR ACHETER DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS

Acheter comme si on était dans un marché équilibré ou normal

La méthode de l'OFFRE et LA DEMANDE

Jusqu'ici, on a démontré que la juste valeur marchande (JVM) d'une propriété dans un marché d'acheteurs était égale à la valeur marchande (VM) plus ou moins 3% à 5%. Cette façon de trouver la juste valeur marchande (JVM) que l'on vient de voir, correspond à ce que la majorité des courtiers immobiliers font depuis des lunes. Mais il y a une autre façon de trouver la juste valeur marchande (JVM), c'est en utilisant la formule de l'OFFRE et LA DEMANDE

L'usage, a voulu que le **nombre de mois d'inventaire (Mi)** nous aide à déterminer la nature d'un marché immobilier, à savoir, si on a affaire à un marché de vendeurs (Mi plus petit que 5 mois), à un marché normal (Mi entre 5 et 7 mois) ou à un marché d'acheteurs (plus grand que 7 mois).

Or, le marché immobilier, comme tous les marchés, fonctionne selon la loi des marchés que l'on appelle la loi de l'**offre et de la demande**, et on a trouvé que le **nombre de mois d'inventaire (Mi)** est intimement lié à cette loi de l'offre et de la demande.

En effet, on s'est aperçue que le nombre de mois d'inventaire (Mi) nous permettait d'avoir une relation mathématique entre l'offre et la demande. Et c'est ainsi qu'on a trouvé que le nombre de mois d'inventaire $Mi = Vi/ve$, mais $ve = VE/M$ d'où **$Mi = \frac{Vi}{VE/M}$** .

Vi étant l'offre, **VE/M** étant la demande. **M** est le nombre de mois qu'on a mis à trouver le nombre de ventes **VE** dans la dernière année finissant le jour où on fait les calculs et la dernière année c'est **M = 12** mois.

On a donc trouvé cette relation entre le **nombre de mois d'inventaire (Mi)** et l'**Offre et la Demande**. Ainsi **$Mi = \frac{Offre}{Demande}$** que l'on exprime comme étant **$Mi = \frac{Offre}{Demande}$** .

La loi de l'offre et de la demande stipule qu'on a le maximum de chance d'avoir une transaction lorsqu'on atteint un niveau d'équilibre entre l'**offre et la demande**. D'autre part, le niveau d'équilibre est atteint lorsque Mi a une valeur comprise entre 5 mois et 7 mois. Ce niveau d'équilibre existe lorsqu'il y a suffisamment de propriétés à vendre sur le marché pour répondre à la demande des consommateurs. On ne constate pas de surplus et il n'y a pas pénurie de propriétés sur le marché. **C'est le genre de marché où ni l'acheteur, ni le vendeur, à l'avantage l'un sur l'autre.**

C'est normalement ce qui se passe dans la majorité des transactions sauf qu'on a jamais été en mesure de le démontré comme on le fait aujourd'hui.

L'utilisation de la formule de **l'Offre et de la Demande** en complémentarité avec la **valeur marchande (VM)** et **l'application des règles du marché**, ne laisse plus aucun doute. **On a deux façons de trouver la juste valeur marchande (JVM).**

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 juste prix du marché (JVM) et aucun vendeur ne veut vendre en dessous du prix du marché (JVM). Le juste prix du marché étant la juste valeur marchande.**

1. **Le juste prix du marché** c'est celui qu'on attribue à la valeur marchande (VM) à partir de la nature du marché et des règles du marché (+ ou - 3% à 5%).
2. **Le juste prix du marché** c'est aussi le prix sur lequel l'acheteur et le vendeur s'entendent sur un prix pour réaliser une transaction équitable selon l'Offre et la Demande

LA PREMIÈRE CONDITION POUR ACHETER DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS

Acheter comme si on était dans un marché équilibré ou normal

C'est de trouver un prix qui témoigne d'un marché équilibré dont le nombre de mois d'inventaire est compris entre 5 et 7 mois.

Le juste prix de vente (JPV), où le vendeur n'est pas avantage par rapport à l'acheteur, et où l'acheteur n'est pas avantage par rapport au vendeur

1. Par la méthode de la valeur marchande et des règles du marché
2. Par la formule de l'OFFRE et la DEMANDE

Dans l'exemple suivant, un vendeur d'une ville de la Rive-Nord veut vendre sa propriété. Il s'agit d'une maison à étage (ME), isolée, avec 3CC, 2 SB et 1 G

Je résume pour vous la façon de trouver la juste valeur marchande par la première méthode, (ces-cvm) et des règles du

marché et par la suite on verra comment trouver la juste valeur marchande par la méthode de l'OFFRE et de la DEMANDE

1. Calcul de la juste valeur marchande par la première méthode (valeur marchande et règles du marché)

Application de la méthode du caractère essentiellement statistique du concept de valeur marchande (ces-cvm). Référence: PM65B

- a) Valeur marchande selon le rapport de taxes, ajustée à 361,540 \$
- b) Rapport du prix demandé (PD) vs évaluation (EVA)
362,600 \$ (évaluation x 1,08) soit 335,740 \$ x 1,08
- c) Rapport du prix de vente (PV) vs évaluation (EVA)
359,250 \$ (évaluation x 1,07) soit 335,740 \$ x 1,07

Moyenne : $(361,540 + 362,600 + 359,250)/3 = 361,130$ \$ est la valeur marchande calculée

Application des règles du marché. Valeur marchande (+ ou – 5%)

- $361,130 \times 105\% = 379,200$ \$. Juste valeur marchande (JVM) dans un marché de vendeurs
- Valeur marchande = 361,130 \$ Valeur marchande
- $361,130 \times 95\% = 343,100$ \$ Juste valeur marchande (JVM) dans un marché d'acheteurs

La juste valeur marchande (JVM) est l'équivalent du prix minimum de la gamme de prix de la valeur marchande (VM) puisque la valeur marchande est en décroissance.

Dans le présent cas la juste valeur marchande (JVM) est donc 343,100\$ selon la méthode (ces-cvm) le caractère essentiellement statistique du concept de valeur marchande.

CE QUI NOUS INTÉRESSE PARTICULIAIREMENT EST LA MÉTHODE SUIVANTE

2. Calcul de la juste valeur marchande (JVM) par l'application de la formule de L'OFFRE et LA DEMANDE. Références: PM20 et PM36B

Ainsi donc en appliquant la formule de L'OFFRE et de LA DEMANDE $M_i = V_i/v_e$ et où $v_e = VE/M$ et $M = 12$ mois on devrait être en mesure de trouver des M_i dont le nombre de mois est compris entre 5 et 7 et ainsi témoigner d'un marché équilibré.

Avant d'appliquer la formule de L'OFFRE et de LA DEMANDE il faut choisir quelques caractéristiques de "la maison sujet". Les caractéristiques que l'on choisit ici sont les mêmes qui nous ont permis de trouver les comparables et les compétitives soit: tant que possible, des caractéristiques essentielles et pas trop.

Un exemple de calcul : on détermine quelques caractéristiques de votre propriété; unifamiliale à étages (ME), isolé, 3CC+, 1SB+, 1SE+, 1G+

Je vais ensuite dans la base de données MLS/Centris avec mon courtier et j'entre ces caractéristiques dans les espaces requises pour la recherche (votre courtier doit savoir faire cela). Puis vous entrez le prix, disons 400,000 \$ et moins. (400000-)

Prix (Mi) en mois

400,000 \$-----8,27 mois

390,000 \$-----7,90 mois

380,000 \$-----7,81 mois

370,000 \$-----7,53 mois

360,000 \$-----7,64 mois

350,000 \$-----7,37 mois

340,000 \$-----6,01 mois

330,000 \$-----7,20 mois

} cette partie sera analysée ci-dessous

On peut facilement convenir qu'entre 330,000 \$ et 350,000 \$ je trouverai une gamme de prix qui témoignera d'un marché équilibré dont le M_i sera compris entre 5 mois et 7 mois.

Toujours avec les mêmes critères de recherche je pars de 350,000 \$ et je cherche le rapport de l'OFFRE à La DEMANDE, mais cette fois en diminuant le prix par tranche de 1,000 \$

Prix (Mi) en mois

350,000 \$-----7,37 mois

349,000 \$-----5,99 mois

348,000 \$-----5,53 mois

347,000 \$-----5,29 mois
346,000 \$-----5,29 mois
345,000 \$-----5,29 mois
344,000 \$-----5,73 mois
343,000 \$-----6,01 mois
342,000 \$-----6,01 mois
341,000 \$-----6,01 mois
340,000 \$-----6,01 mois
339,000 \$-----5,71 mois
338,000 \$-----5,71 mois
337,000 \$-----5,99 mois
336,000 \$-----6,32 mois
335,000 \$-----6,32 mois
334,000 \$-----7,04 mois

On peut convenir que l'on a trouvé tous les prix qui témoignaient d'un marché équilibré, c'est-à-dire qu'à ce prix en rouge j'ai un nombre de mois d'inventaire Mi compris entre 5 mois et 7 mois.

Pour un prix de 350,000 \$ la base de données MLS/Centris nous présente les données suivantes :

Pour le nombre de maisons en vigueur, la base de données vous donne $V_i = 16$, puis pour la quantité de maisons vendues entre le 01/10/2013 au 30/09/2014, $VE = 26$ dans les derniers 12 mois en date du 30 septembre 2014.

Les calculs sont les suivants :

$(ve) = VE/M$ ou $26/12 = 2,17$ maisons vendues en moyenne par mois.

Et $M_i = V_i/ve$ ou $16/2,17 = 7,37$ mois d'inventaire

Si l'offre et la demande nous donne entre 5 et 7 mois on est dans un marché normal. Si on obtient moins de 5 mois on sera dans un marché de vendeurs et si la formule nous donne plus de 7 mois, alors on se retrouve dans un marché d'acheteurs.

Les résultats de nos calculs ci-dessus nous indiquent :

Un prix entre 335,000 \$ et 349,000 \$ donne un nombre de mois d'inventaire **comme si on était dans un marché équilibré**, c'est-à-dire un nombre de mois d'inventaire entre 5 et 7 mois

Le vendeur espère au mieux un prix de 349,000 \$ et au pire un prix à 335,000 \$

L'acheteur espère au mieux un prix à 335,000 \$ et au pire un prix à 349,000 \$

Il faut se rappeler que tous les prix entre 335,000 \$ et 349,000 \$ sont des prix de la juste valeur marchande (JVM)

On a donc trouvé la juste valeur marchande (JVM) de 2 façons différentes

- Par la méthode (VM), (ces-cvm) et les règles du marché : **343,100 \$**
- Par la méthode de l'offre et la demande : **(335,000 \$ à 349,000 \$)**

Cette façon de trouver la juste valeur marchande (JVM) vous garantit que vous n'aurez aucun problème avec l'évaluateur de l'entreprise prêteuse de votre acheteur, ni de votre acheteur et de son courtier immobilier.

Parce que vous voulez vendre, vous avez voulu savoir combien valait votre propriété sur le marché **à ce moment-ci au 30 septembre 2014**, afin de ne pas perdre d'argent.

En tant qu'acheteur, vous pouvez refaire les mêmes calculs, afin de vérifier quels sont les prix qui vont témoigner d'un marché équilibré dont le nombre de mois d'inventaire est situé entre 5 mois et 7 mois, afin de ne pas payer plus que la juste valeur marchande.

Les Avantages De La Méthode De L'offre Et De La Demande pour déterminer le juste prix demandé quel que soit la nature du marché

Lorsque la plupart des gens décident de vendre ou d'acheter une propriété, peu d'entre eux s'arrêtent pour prendre le pouls ou la température du marché. Le marché est le marché et ne favorise personne, bien qu'il soit essentiel pour un acheteur et/ou un vendeur, de connaître dans quelle partie du cycle immobilier ils se situent lors de la transaction, afin :

- De savoir si le marché est propice aux objectifs qu'ils se sont fixés,
- De déterminer la stratégie de vente qu'il devrait utiliser selon la condition du marché

Si la transaction se fait dans un marché décroissant on est dans un marché d'acheteurs parce que le (Mi) est plus grand que 7 mois et que la juste valeur marchande (JVM) diminue régulièrement. On dit que c'est un marché qui avantage l'acheteur parce qu'il y a un surplus de maisons sur le marché et que le vendeur doit souvent abaisser son prix demandé pour réaliser une transaction. **L'acheteur prend son temps avant d'acheter, dans l'espoir de voir le juste prix du marché (JPM) diminuer davantage.**

Si par contre la transaction se fait dans un marché croissant, on est dans un marché de vendeurs parce que la juste valeur marchande (JVM) augmente régulièrement. On dit que c'est un marché qui avantage le vendeur parce qu'il y a pénurie de maisons sur le

marché et que l'acheteur doit souvent offrir un prix plus élevé que le prix offert pour réaliser une transaction. **L'acheteur se dépêche d'acheter avant que le juste prix du marché (JPM) ne monte plus haut.**

Afin de savoir si l'acheteur et le vendeur ont effectué une transaction financière équitable, ils doivent connaître l'inventaire en mois du marché, de la maison convoitée ou la maison à vendre, au moment de la transaction.

L'inventaire en mois de n'importe quel marché local est habituellement considéré comme le meilleur moyen de savoir si ce marché est un marché de vendeurs (à l'avantage du vendeur, avec un (Mi) à moins de 5 mois), un marché d'acheteurs (à l'avantage de l'acheteur, avec un (Mi) à plus de 7 mois ou un marché normal et équilibré, avec un (Mi) compris entre 5 et 7 mois où ni l'acheteur ni le vendeur a un avantage par rapport à l'autre.

Lorsque la transaction se fait au juste prix du marché (JPM) qui n'avantage ni l'acheteur, ni le vendeur, là où la juste valeur marchande (JVM) n'augmente, ni ne diminue. On est alors dans un marché normal, à l'équilibre, on dit qu'on fait alors une transaction financière équitable.

Une transaction financière équitable est celle où un vendeur et un acheteur acceptent d'effectuer une transaction sur un bien immobilier au juste prix d'un marché (JPM) normal, équilibré où le (Mi) est compris entre 5 et 7 mois.

Dans la mesure où on a suffisamment de données pour faire les calculs, le ratio prix de vente/prix demandé n'a plus aucune signification, lorsqu'on utilise la méthode de **l'offre et de la demande**, si on utilise le prix demandé, déterminé par cette méthode, on ne devrait même pas accepter une baisse de prix.

Lorsqu'on est dans un marché d'acheteurs et qu'on utilise la méthode des comparables afin de trouver la valeur marchande (VM) il faut ajuster cette valeur marchande (VM) selon la nature du marché en appliquant les règles du marché, CE QUE LA MAJORITÉ DES VENDEURS NE FONT PAS. De sorte que le prix demandé est automatiquement surévaluer. Il s'ensuit des baisses du prix demandé, à différentes intervalles plus ou moins longues qui occasionne une perte de temps effroyable et infailliblement une perte d'argent.

Lorsqu'on utilise la méthode des comparables (VM) + règles du marché, il nous faut souvent faire des ajustements aux caractéristiques contributives. La méthode de **l'offre et de la demande** nous exempte de faire ces ajustements puisque toutes les maisons choisies ont les mêmes caractéristiques essentielles et les ajustements se font au niveau de la négociation, dans la grandeur de l'intervalle qui témoigne d'un marché normal.

Lorsqu'on utilise la méthode des comparables on peut choisir des comparables dont les valeurs sont toutes basses et/ou des comparables dont les valeurs sont toutes plus élevées, ce qui peut fausser la valeur marchande. La méthode de **l'offre et de la demande** élimine cette possibilité de faire ce genre d'erreur, si réellement erreur il y avait!

Habituellement, il peut être très subjectif de faire des ajustements, et par conséquent d'ajouter un élément pouvant contribuer à faire des erreurs. Dans plusieurs cas les ajustements s'annulent où ils demeurent beaucoup moins important que les caractéristiques essentielles que l'on a choisies.

Lorsqu'on utilise la méthode de **l'offre et de la demande** on travaille avec **l'offre** (les maisons en vente) les maisons compétitrices et **la demande** (les maisons vendues dans les 12 derniers mois) les comparables, de sorte qu'il est impossible de surévaluer notre prix demandé.

On peut appliquer cette méthode de **L'OFFRE ET DE LA DEMANDE** à n'importe quel moment, en se posant la question suivante : si on devait vendre aujourd'hui quel serait le prix acceptable pour faire une transaction financière 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? Dans la majorité des transactions ils ne savent même pas quel est le juste prix du marché (JPM). **Cependant aucun acheteur ne veut payer plus que le juste prix du marché (JPM) et aucun vendeur ne veut vendre en dessous du juste prix du marché(JPM).** Pour que cela se produise vous avez grand avantage à travailler avec un courtier immobilier.

CONCLUSION

En utilisant l'Offre et la demande, on cherche à obtenir un prix qui produirait un nombre de mois d'inventaire égal à 6.00 (pratiquement entre 5 et 7) afin d'être dans un marché normal, équilibré. Pourquoi recherche-t-on cette valeur? C'est simple et l'explication est la suivante. Y-a-t-il un prix où 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)?

Oui, il existe un prix où un acheteur et un vendeur vont procéder à une transaction sur un bien immobilier. Ce prix sera celui qui produira un nombre de mois d'inventaire égal à 6 mois (pratiquement entre 5 et 7) puisqu'à ce nombre de mois d'inventaire on obtient une transaction équitable pour l'acheteur et pour le vendeur.

Lors d'une transaction immobilière, l'acheteur ne veut pas payer plus cher que la juste valeur marchande (JVM), tandis que le vendeur ne veut pas vendre en dessous de la juste valeur marchande (JVM) (on dit souvent que le vendeur ne veut pas laisser d'argent sur la table)

À quel moment l'acheteur et le vendeur trouveront-ils un prix qui sera tel que l'acheteur ne paiera pas plus que la juste valeur marchande (JVM) et où le vendeur n'obtiendra pas moins que la juste valeur marchande (JVM)? C'est dans un marché normal, équilibré. **Lorsque le prix sera tel qu'il produira entre 5 mois et 7 mois d'inventaire.**

Il y a plusieurs années et encore aujourd'hui on dit que dans un marché d'acheteurs, c'est l'acheteur qui a le bon bout du bâton, puisque dans un tel marché, l'inventaire est anormalement élevé (l'offre de maisons sur le marché est plus élevée que le nombre d'acheteurs sur le même marché, la demande) de sorte que l'acheteur a plus de choix et peut même attendre son prix. Mais en fait, les prix baissent à cause de **la loi de l'offre et de la demande**, les prix sont montés trop haut et pour qu'il y ait des transactions il faut que les prix diminuent.

Parallèlement dans un marché de vendeurs c'est le vendeur qui a le bon bout du bâton, il sait que l'inventaire est anormalement bas (l'offre de maisons sur le marché est moindre que le nombre d'acheteurs sur le même marché, la demande) de sorte qu'il peut attendre son prix sachant que les acheteurs ont beaucoup moins de choix que dans un marché d'acheteurs.

Dans un marché d'acheteurs, le vendeur espère qu'un acheteur va payer plus cher que la juste valeur marchande ou que le marché reprenne de la force. Il risque d'attendre un bon moment. Au début des années 90 les vendeurs ont dû attendre jusqu'en 2000 avant que le marché reprenne des forces. La seule alternative que l'acheteur possède s'il veut absolument vendre est de baisser son prix jusqu'à ce que celui-ci produise un nombre de mois d'inventaire compris en 5 et 7 mois.

Dans un marché de vendeurs, l'acheteur espère que le marché va ralentir sinon il risque de payer de plus en plus cher tant que le marché sera à la hausse, c'est ce qui s'est produit durant la première décennie du vingt et unième siècle, de 2000 à 2010.

La juste valeur marchande (JVM) est le prix qu'un acheteur est prêt à payer pour une propriété selon les conditions économiques locales et le prix que le vendeur est prêt à vendre. C'est le prix qui traduit l'équilibre entre le prix que veut payer l'acheteur et le prix que le vendeur se résout à accepter dans un marché d'acheteurs. La juste valeur marchande c'est le résultat de l'Offre et de la Demande.

Ainsi lorsqu'on fait les calculs en utilisant l'Offre et la Demande on doit nécessairement arriver à la juste valeur marchande (JVM) (**la valeur marchande (VM) à laquelle on applique les règles du marché**), Là où l'acheteur ne veut pas payer plus que la juste valeur marchande (JVM) et où le vendeur ne veut pas laisser d'argent sur la table. C'est à ce moment qu'on a une transaction équitable.

Après avoir déterminé **la valeur marchande (VM)** par la méthode traditionnelle ou par toute autre méthode, **il faut lui appliquer les règles du marché**. Dans un marché équilibré on détermine le prix demandé près de la valeur marchande. Dans un marché de vendeurs on peut déterminer le prix au maximum de la gamme de prix de la valeur

marchande, mais attention il faut toujours être dans un marché de vendeurs, vérifications à faire à chaque mois. Lorsqu'on utilise l'offre et la demande les règles du marché sont déjà respectées, on n'a pas besoin de les appliquer.

Fini est le temps où le vendeur ne pouvait pas vérifier pourquoi son courtier immobilier lui demandait de baisser son prix demandé. Maintenant le courtier immobilier doit être en mesure de prouver à son vendeur que la juste valeur marchande (JVM) est le prix qui traduit l'état de l'OFFRE et de la DEMANDE du marché local.

Actuellement sur la Rive-Nord du Grand Montréal, le marché à tendance à se diriger vers un marché d'acheteurs dans presque toutes les villes de la Rive-Nord et dans presque toutes les tranches de prix. C'est ce que nous révèlent les calculs sur l'état du marché dans les principales villes de la Rive-Nord.

L'exercice que l'on vient de faire était requis pour démontrer que le prix demandé déterminé par la valeur marchande (VM) plus l'application des règles du marché, correspondait bien au prix déterminé par l'O&D.

Cette façon de faire est ce que veulent les vendeurs et les acheteurs. Le vendeur qui veut un prix qui ne témoigne pas d'un marché équilibré, même dans un marché d'acheteurs, risque fortement de surévaluer son prix demandé (voir le lien sur les effets néfaste de la surévaluation). [Référence IM #11](#) cité précédemment. Il serait mieux de ne pas mettre sa maison à vendre sur le marché et attendre que le marché lui soit favorable.

Oups! Qu'arrive-t-il de la petite voiture #3

La position de la voiture #3, nous indique qu'elle n'est plus dans le marché. Ce marché est la route (vert, jaune et rouge) qui mène au Casino. Sa position devrait être sur la pente descendante en rouge, entre la voiture #4 et la voiture #2. Être sur la pente en rouge, c'est comme être dans un marché d'acheteurs.

Si on appliquait la méthode de l'OFFRE et de la DEMANDE, à la position où elle devrait-être (entre la voiture #2 et la voiture #4) on obtiendrait un Vi et un VE différents de celles de la voiture #4 que l'on a analysé plus tôt.

De sorte que la juste valeur marchande (JVM) de la petite auto bleue #3 serait plus élevée que celle de la petite voiture rouge #4. La (JVM) serait entre le point 1 et le point 4.

On peut facilement voir que la petite voiture #3 suggère un prix bien trop élevé pour le marché existant. La diminution de son prix demandé pour l'amener à la juste valeur marchande (JVM) commandé par la position qu'elle aurait dû occuper va être passablement grande.

Dans un cas semblable il est important que le vendeur se rende compte qu'en diminuant le prix demandé à partir de la position qu'il occupe par rapport au marché existant (vert, jaune et rouge) il ne perd pas d'argent, puisque le marché n'a jamais été plus haut que le marché en jaune (marché équilibré ou normal)

La valeur qu'il pense que sa propriété vaut, n'existe pas et n'a jamais existée dans ce cycle du marché où sa maison est située.

Plus vite il ajustera son prix demandé, moins d'argent il perdra. Ce qu'il peut perdre est la différence entre la valeur de sa propriété dans le marché équilibré de la voiture #2 et la valeur qu'aura sa maison après un certain temps dans le marché d'acheteur, qui est un marché où la valeur diminue.

En conséquence, le vendeur ne devrait jamais dire à son courtier qu'il veut tant dans ses poches, c'est une attitude flagrante qu'il ne connaît rien du marché immobilier.

La bonne attitude, serait de demandé à son courtier de calculer la valeur de sa propriété selon les 2 méthodes si le nombre de ventes le permet.

Voici un cas semblables que vous allez trouver sur le site web de info-immobilier-rive-nord : <http://bit.ly/1orvpch>

Une fois sur le site allez cliquer sut la boîte du p'tit matin dans la colonne de droite puis chercher PM84 – l'article suivant va apparaître.


[PM84 – IL EST RISQUÉ D'ACHETER DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS](#)

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**