

Le p'tit matin



MAJ – FÉVRIER 2016

PM508

L'importance de savoir comment ça marche

L'immobilier c'est plein de mythes

L'immobilier c'est plein de fausses vérités

Par exemple, prenez le cas de l'acheteur qui décide (à la fin décembre 2015) d'acheter une propriété à étages (ME) de 435,000 \$ à Repentigny. Comment cet acheteur peut savoir si c'est le bon moment pour lui de devenir propriétaire?

L'acheteur est soumis à des messages de la Chambre Immobilière du Grand Montréal (CIGM), qu'il reçoit via les média nationaux, régionaux et locaux.

Voici ce que disait la Chambre Immobilière du Grand Montréal (CIGM) le 7 janvier 2016 à propos de l'année 2015 :

L'année 2015 se termine avec une hausse des ventes de 11% en décembre pour le marché immobilier résidentiel de Montréal

<http://bit.ly/1QQnNOor>

En décembre, relativement à novembre 2015, voici ce que disait la CIGM :
Meilleur mois de novembre en quatre ans pour l'immobilier résidentiel à Montréal

<http://bit.ly/1QcH7FY>

En octobre, relativement au 3^{ième} trimestre (juillet, août et septembre 2015)

Voici ce que disait la CIGM :

Région de Montréal : le marché immobilier sur une belle lancée :

<http://bit.ly/1NJzaRJ>

En octobre, relativement à septembre 2015, voici ce que disait la CIGM :

La vente de propriétés en hausse à Montréal

<http://bit.ly/23BSnAD>

Bon, je pourrais remonter jusqu'au début de l'année 2015 pour vous montrer comment l'acheteur peut être influencé par **une fausse vérité**. En effet, il faut se rappeler que ce qui se passe au niveau de l'immobilier est une affaire strictement local pour celui qui veut vendre ou celui qui veut acheter.

Ce n'est pas vrai que le marché immobilier de notre acheteur s'améliore, ou que le marché où est située sa propriété est sur une belle lancée ou le marché de sa propriété a augmenté de 11%

En fait, comme le marché immobilier dans lequel se retrouve la propriété que notre acheteur veut acheter est dans un marché local (à Repentigny) tel qu'il est exprimé dans le Tableau #01 suivant : un marché local d'acheteurs

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)											
	REPENTIGNY (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
MOIS	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.
Vi (vendeurs)	295	315	313	304	304	252	249	246	262	269	271	262
VE (acheteurs)	253	241	233	243	243	239	244	248	237	246	250	259
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	21,08	20,08	19,42	20,25	20,25	19,92	20,33	20,67	19,75	20,50	20,83	21,58
Mi (mois d'invent.)	13,99	15,68	16,12	15,01	15,01	12,65	12,25	11,90	13,27	13,12	13	12,14
TV% (taux d'vente)	7%	6%	6%	7%	7%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
2015 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD PAR MICHEL BRIEN												

Tableau #01

En effet, en décembre, le nombre de mois d'inventaire d'une maison à étage (ME) est de 12,14 mois et comme c'est plus grand que 7 mois, on en conclut que c'est bien un marché d'acheteurs pour l'ensemble (toutes) les maisons à étages de Repentigny.

Cependant, ce ne sont pas toutes les maisons à étages (ME) qui sont dans un marché d'acheteurs. On a déjà vu qu'il faut avoir les données locales de la propriété, mais ces données doivent aussi être spécifiques.

À cet égard, **Info-Immobilier-Rive-Nord** a préparé un autre tableau qui présente les caractéristiques spécifiques du marché de la propriété que veut acquérir notre acheteur en calculant les caractéristiques des propriétés à étage (ME) par tranches de prix. C'est ce qu'on a dans le Tableau #02 suivant :

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
REPENTIGNY (ME)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
Vi (vendeurs)	5	24	39	46	48	27	26	35	16
VE (acheteurs)	10	50	70	76	32	12	5	13	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,83	4,17	5,83	6,33	2,67	1,00	0,42	1,08	0,00
Mi (mois d'inven)	6,00	5,76	6,69	7,26	18,00	27,00	62,40	32,31	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	17%	17%	15%	14%	6%	4%	2%	3%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 DÉCEMBRE 2015 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #02

Ainsi, dans la tranche de prix allant de 400,000 \$ à 450,000 \$ on remarque que les caractéristiques des maisons dans cette tranche de prix sont les suivantes : **LA DEMANDE** (l'activité, ve) est de 1 maison vendue en moyenne, par mois dans les 12 derniers mois, finissant le 30 décembre 2015. Le nombre de mois d'inventaire est de 27 mois (un peu plus de 2 ans), et chaque vendeur a 4% de chance de vendre sa propriété dans les 30 prochains jours.

Pour l'acheteur, la caractéristique, la plus importante est le nombre de mois d'inventaire (Mi) à 27,00 mois, indiquant que cette propriété est dans un très mauvais marché d'acheteurs parce que le nombre de mois d'inventaire est plus grand que 7 mois. C'est donc un marché qui est plus lent de 350%, en effet, $(27,00 - 6,00)/6,00 = 350\%$ par rapport à un marché équilibré (dont le nombre de mois d'inventaire est entre 5 et 7 mois).

Hors lorsqu'on achète dans un marché d'acheteurs, on achète dans un marché décroissant, un marché dont la valeur marchande (VM) diminue continuellement, et par conséquent la juste valeur marchande (JVM) aussi diminue. On a qu'à regarder les deux tableaux suivants :

Le Tableau #03, nous indique que pour avoir une transaction il faut être dans le marché.

Le Tableau #04, nous indique que si la propriété est dans un marché d'acheteurs, la juste valeur marchande (JVM) diminue.



Tableau #03

Dans une telle situation (achat dans un marché d'acheteurs), **il est risqué d'acheter si le prix ne témoigne pas d'un marché équilibré.**

Pourquoi c'est risqué?

- 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 le marché va revenir à l'équilibre (quand la (JVM) va arrêter de diminuer)

Je vous recommande fortement de consulter l'article PM84B - [VOUS VOULEZ SAVOIR COMMENT C'EST RISQUÉ D'ACHETER DANS UN MARCHÉ D'ACHETEUR ?](#)

Le Tableau suivant nous indique ce qui se passe avec la juste valeur marchande (JVM)

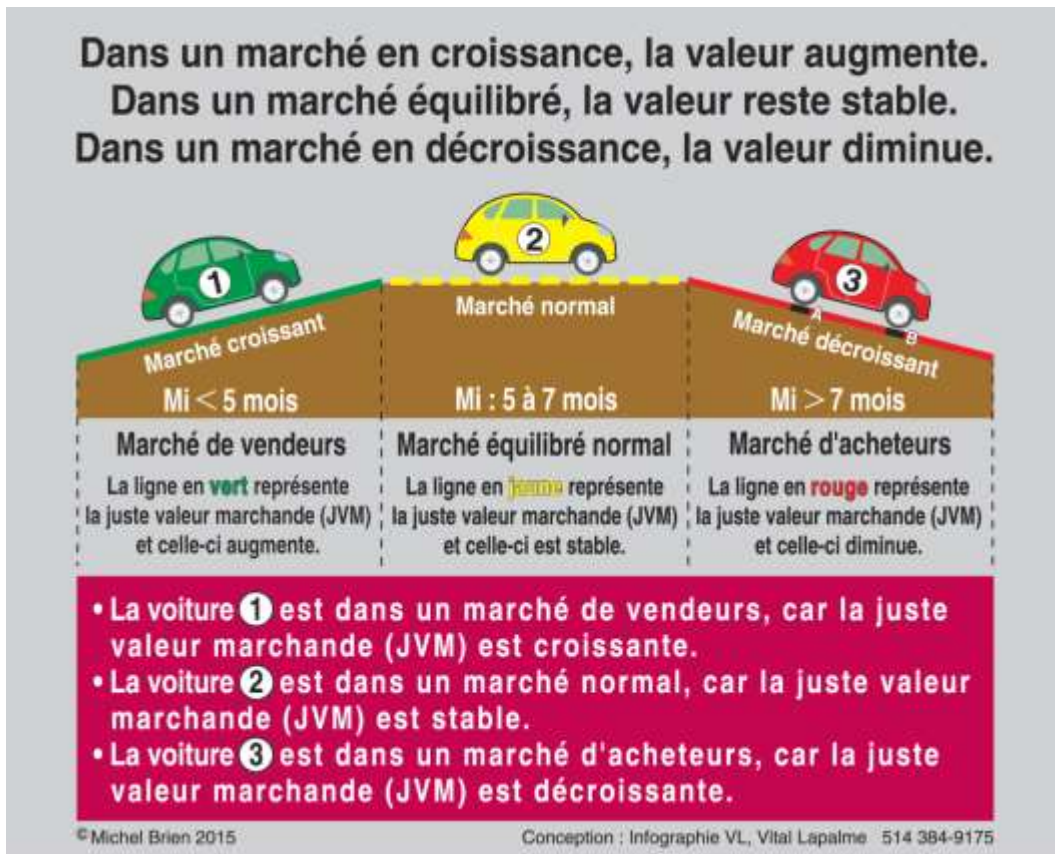


Tableau #04

On ne dit pas, de ne pas acheter dans un marché d'acheteurs, mais de vous assurer que le prix demandé témoigne d'un marché équilibré. L'article PM84B illustre bien comment faire et pourquoi.

Lorsque l'acheteur achète à un prix qui témoigne d'un marché équilibré, ça ne veut pas dire qu'il ne perdra pas d'argent. On veut juste dire qu'au moment de la transaction il achète la propriété à sa juste valeur marchande (JVM), La propriété sera toujours dans un marché d'acheteurs et sa valeur continuera de diminuer, mais l'acheteur n'aura pas payé un prix trop élevé par rapport au marché et disproportionné par rapport à **L'OFFRE** et **LA DEMANDE**.

D'ailleurs le Tableau # 05 qui suit, nous illustre aussi ce qui se passe lorsque vous désirez acheter dans un marché d'acheteurs

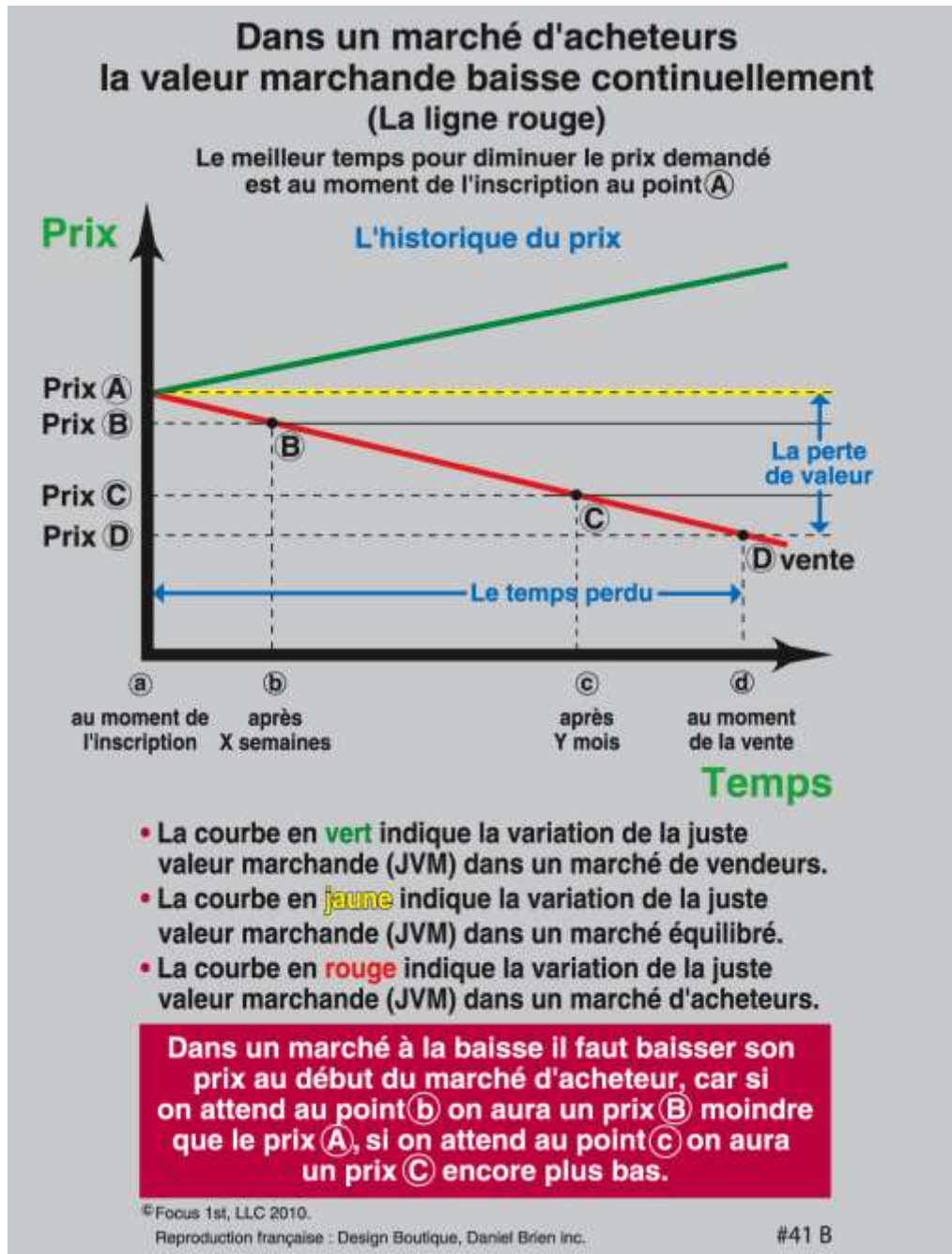


Tableau #05

Le vendeur hésite pendant un bon bout de temps avant d'annoncer sa propriété à un prix qui témoigne d'un marché équilibré, de sorte qu'il vend au point D et c'est à ce moment-là qu'il perd de l'argent. S'il avait vendu au point A il n'aurait rien perdu du tout et aurait profité à plein de **la valeur maximal** de sa propriété.

Lorsque le courtier tente d'expliquer au vendeur que le prix demandé doit témoigner d'un marché équilibré et qu'il doit diminuer le prix demandé pour vendre rapidement et au meilleur prix c'est-à-dire de vendre au début du marché d'acheteurs (avant d'être obligé de diminuer davantage), le vendeur nous fait remarquer que le marché n'arrête pas d'aller bien selon les communiqués de la CIGM. Bien souvent il accepte de diminuer son prix (s'il y a lieu) mais il demeure toujours un peu sceptique.

Ce n'est pas vrai que le marché immobilier de notre acheteur s'améliore, ou que le marché où est située sa propriété est sur une belle lancée ou le marché de sa propriété a augmenté de 11%.

Si on revient en arrière, on remarque que **les fausses vérités** proviennent du fait qu'on ne traite pas le marché immobilier comme **le marché local et spécifique** de la propriété que l'on veut vendre ou acheter, mais qu'on englobe tous les marchés immobiliers locaux de toutes les villes et/ou quartiers du Grand Montréal. (Il y en a près de 150)

L'immobilier est **plein de mythes**. Le plus grossier est de penser que vendre avec DuProprio peut sauver la commission. D'une part, la base de données des courtiers immobiliers recueille plus de 70,000 transactions annuellement alors que la base de données DuProprio n'est pas assez volumineuse pour déterminer ni la nature du marché, ni la juste valeur marchande (JVM)

D'autre part, à la lecture de notre article PM84B, où le courtier fait économiser 39,000 \$ à l'acheteur est un exemple de l'importance de faire affaire avec un courtier immobilier, ce que les représentants-vendeurs de publicité de DuProprio ne peuvent calculer par manque de comparables.

Voilà, pourquoi il est important de savoir comment ça marche


La lecture de l'article [PM550 - COMMENT FONCTIONNE LE MARCHÉ IMMOBILIER](#) vous aidera grandement davantage.

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