

Le p'tit matin



MAJ – AVRIL 2016

PM664

Les Connaissances Nécessaires À La Compréhension D'un Marché Immobilier

TOUT COMMENCE PAR LES TROIS (3) SUJETS SUIVANTS

1. C'est quoi un marché immobilier et quel marché doit utiliser l'acheteur ou le vendeur de la maison qu'il veut vendre ou de la maison qu'il veut acheter.
2. Quelles sont les 3 caractéristiques principales d'un marché immobilier
3. Comment déterminer la nature, le genre ou la condition d'un marché immobilier

1) QU'EST-CE QU'UN MARCHÉ IMMOBILIER

Le **marché immobilier** est, comme tous les marchés immobiliers, le **marché de gré à gré de vente, d'achat et de locations de biens immobiliers**. Le marché immobilier peut être segmenté en une multitude de sous marchés voire de **micromarchés**. Ces sous marchés correspondent aux situations géographiques (régions, départements, pays, villes, quartiers, zones rurales etc.), aux types de bien (maisons, appartements, bureaux, locaux industriels ou commerciaux, terrains etc.), ou encore à la qualité et aux prestations du bien en question (ancien, à rénover, neuf etc.)

Dans le document suivant provenant des : Nouvelles Économiques de Desjardins
[L'euphorie du marché immobilier se poursuit... dans certaines régions](#)

On a un aperçu du Marché de l'habitation à la grandeur du Canada et un aperçu du marché de l'habitation de la Région de l'Ontario (surtout la ville de Toronto), de la région de la Colombie-Britannique (surtout la ville de Vancouver) et de la Région du Québec et de la Région de l'Atlantique. Ces marchés immobiliers (ou marché de l'habitation, veut dire la même chose) sont considéré comme des macro marchés (de gros marchés, un ensemble de petits marchés) qui donnent plusieurs informations aux responsables économiques de ces régions.

Lorsqu'on analyse le marché relatif à **la vente ou à l'achat d'une propriété** en particulier, "d'une maison sujet" on parle de micromarchés (de plus petits marchés, de sous marchés) il faut s'en remettre **au marché local et spécifique** de cette "maison sujet" parce que les données du marché immobilier sont différents selon que "la maison sujet" est à Vancouver, à Toronto, à Montréal, sur la Rive-Nord ou dans l'une des 34 villes de la couronne Nord.

En résumé, ce que rapporte Desjardins n'est pas la situation **du marché local et spécifique d'une "maison sujet"** située dans l'une des 34 villes de la couronne Nord du Grand Montréal.

LORSQUE LE MARCHÉ IMMOBILIER N'EST PAS UN MARCHÉ IMMOBILIER LOCAL

Si vous êtes un professionnel de l'immobilier vous devez certainement savoir que le marché immobilier est un marché local et dans plusieurs cas c'est un marché **hyper local**. Qu'importe, l'acheteur et le vendeur reçoivent, aujourd'hui, beaucoup plus **d'information** sur l'immobilier qui provient de plusieurs importants medias d'information nationale comme Radio-Canada, La Presse, le Journal Les Affaires, Canoë l'Argent, The Gazette, The Globe and Mail ou le National Post, ainsi que plusieurs site web internet.

Il en résulte que l'acheteur et le vendeur enregistrent l'information véhiculée par les grands media **comme la vraie situation du marché immobilier**, alors que cette information n'est pas **l'état du marché local et spécifique, celui-là seul que l'on doit consulter**, lorsqu'on veut **vendre ou acheter** une propriété.

Comment sait-on que c'est ça qui se produit?

C'est un phénomène connu comme un état d'hypersensibilité à l'information. Dès que l'acheteur et/ou le vendeur considèrent déménager, ils accordent beaucoup plus d'attention aux articles et aux nouvelles qui traitent de l'immobilier.

Le problème est le suivant: Ces sources d'informations nationales rapportent principalement **l'état du marché national qui est un marché composé de l'ensemble des marchés immobiliers locaux**. À cause de la crédibilité de ces médias, l'acheteur et le vendeur assument que les informations reçues prévalent partout que ce soit à Vancouver, à Toronto, à Montréal, ou à Terre-Neuve.

Ajouté à cette information, le manque de confiance que peut avoir l'acheteur et le vendeur envers un tiers parti comme: **un courtier immobilier qui émet des informations sur un marché local spécifique** et dont les caractéristiques sont totalement différentes du marché national rapporté par les grands médias nationaux.

Le moment venu de s'asseoir avec un acheteur ou un vendeur, ceux-ci auront déjà une opinion du marché, selon l'information transmise par les médias nationaux qu'ils croient être des sources d'informations transmises pertinentes. Malheureusement, l'information facilement disponible bien écrite et facile à comprendre, ou la disponibilité d'une analyse par un expert local, peut causer la confusion chez l'acheteur ou le vendeur. Pour réussir, le courtier immobilier a besoin de les aider à comprendre tous les faits.

Je m'adresse aux courtiers. Voici comment faire:

Soyez à jour sur les tendances régionales et nationales. Afin d'être en mesure de présenter votre expertise, vous devez savoir ce qui se passe non seulement dans votre localité, mais aussi dans les marchés régionaux et nationaux. Que vous obteniez cette information par vos propres recherches ou autrement, assurez-vous de vous tenir bien informé.

Vos clients reçoivent leurs informations sur l'immobilier à partir des nouvelles des Grands Médias. Abordez vos clients dès le début et traiter des différences qui existent entre **le marché immobilier national, le marché immobilier régional, et le marché local et spécifique**. C'est seulement suite à cette distinction que vous pourrez apporter les données et les calculs sur le marché immobilier local, à partir de MLS/Centris. En agissant de la sorte, vos clients sauront que vous êtes à jour sur tous les aspects des marchés immobiliers et que vous êtes un véritable expert.

Reconnaissez les similitudes et les différences. Après avoir discuté des tendances nationales et régionales, donner à vos clients, votre analyse des raisons pour lesquelles le marché local et spécifique, peut être différent de ce qu'ils ont entendu ou lu dans les nouvelles nationales. Chaque marché local est différent de la moyenne nationale, mais vos clients ne connaissent pas ces nuances. Ils retiennent seulement ce que les Grands Médias de nouvelles leur ont dit. En montrant, que vous comprenez la différence à ce niveau générera une quantité énorme de confiance dans votre capacité à les aider dans le processus de vente.

Soyez un éducateur, pas un vendeur. Qu'importe ce que vous disent vos clients, la vérité est qu'ils recherchent juste à prendre une bonne décision bien éclairée. Vos clients sont très mal informés et la plus part du temps ils croient tout savoir. C'est qu'en premier lieu, ils ont été à l'écoute des sources nationales. Quand ils vous appellent pour obtenir des conseils, **vous devez aborder ce qu'ils croient déjà est fait**, et pas

seulement vous présenter devant eux, avec les données et les calculs à partir de la base de données MLS/Centris du marché immobilier local. Si vous ne profitez pas de la situation pour faire l'analyse et l'éducation de vos clients à propos des marchés nationaux et régionaux de l'immobilier, vous aurez l'air en contradiction avec ce que les organes de presses nationales leurs ont déjà présenté comme un fait et ça va porter atteinte à votre crédibilité.

Ne court-circuitez pas le processus. Si vous essayez de contourner les étapes ci-dessus, essentiellement, vous demandez à vos clients de prendre une décision à savoir s'ils devraient plutôt faire confiance aux agences de presses nationales qu'à un courtier immobilier qui a quelque chose à gagner. Lorsque vous cherchez à gagner la confiance de votre client, vous voulez éviter ce genre de situation. Après tout, ils doivent avoir confiance en vous pour vous confier l'achat ou la vente de leur propriété, **l'un des plus importants investissements de toute leur vie.**

L'éducation est la clé

Ce que les clients recherchent vraiment, c'est un professionnel de l'immobilier qui peut analyser toutes les informations disponibles, et expliquer si c'est actuellement le bon moment pour acheter ou vendre et pourquoi. C'est un grand changement dans notre industrie, et c'est cette avenue que vous devez choisir pour aller de l'avant. Le courtier qui éduque les clients et les aide à comprendre les différences entre le marché national et les marchés régionaux **et comment ces marchés non pas l'influence du marché local sur la vente ou l'achat de leur propriété** sera celui qui aura le plus de succès en particulier sur le courtier qui prend un raccourci et contourne cette étape cruciale. Quel type de professionnel de l'immobilier serez-vous?

Parlant d'être des éducateurs, voici les éléments d'un marché immobilier que les acheteurs et les vendeurs doivent absolument connaître :

2) LES 3 PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DE TOUT MARCHÉ IMMOBILIER

Tous les marchés immobiliers possèdent les trois principales caractéristiques suivantes :

1. L'ACTIVITÉ (ve), c'est le nombre de maisons vendues en moyenne chaque mois dans un marché. **L'activité c'est aussi la DEMANDE** qu'il y a dans ce marché. Mathématiquement c'est **(ve) = VE/M** où **VE** est le nombre de maisons vendues dans l'année (12 mois) qui se termine à la date où on calcule cette activité **(ve)** et **M** c'est le nombre de mois que l'on a pris pour calculer **VE**. Normalement on le fait sur une année ou 12 mois.

2. LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi), c'est le rapport qu'il y a entre l'**OFFRE** de ce marché et la **DEMANDE** de ce même marché. Mathématiquement c'est **Mi = Vi/(ve)** où **Vi** est l'**OFFRE** (les maisons à vendre) de ce marché et **(ve)** est la **DEMANDE** (les acheteurs dans ce même marché).

Le nombre de mois d'inventaire (Mi) est la mesure d'un marché immobilier.

Si le rapport (la division) de L'OFFRE par la DEMANDE donne un nombre de mois **compris entre 5 et 7, on dira que le marché est équilibré** et ce nombre sera le nombre de mois d'inventaire que ça prendrait pour liquider toutes les maisons à vendre sur le marché au moment où on calcule ce rapport.

Si la division de l'OFFRE par la DEMANDE donne un nombre de mois **plus grand que 7, on dira que le marché est un marché d'acheteurs** et si le nombre de mois est **moins de 5, on dira que le marché est un marché de vendeurs**.

Cette caractéristique est très importante puisqu'elle nous **aide à déterminer la nature du marché**. Comme on vient tout juste de le voir il y a trois genres de marchés possibles, un marché d'acheteurs, un marché de vendeurs et un marché équilibré que l'on appelle aussi un marché normal. Cette caractéristique nous **aidera aussi à déterminer le prix demandé**.

3. LE TAUX D'ABSORPTION (TA) ou LE TAUX DE VENTE EN POURCENTAGE

(TV%) c'est le rapport entre l'activité (**ve**) et le nombre de maisons à vendre sur le marché (**Vi**). C'est aussi l'inverse du nombre de mois d'inventaire $(TV\%) = 1/Mi = ve/Vi$. C'est aussi les chances de vendre dans les 30 prochains jours à la condition que la propriété à vendre fasse partie du nombre de maisons vendues (ve) en moyenne à chaque mois.

3) LA NATURE DU MARCHÉ IMMOBILIER

La nature du marché, le genre de marché ou bien la condition d'un marché immobilier (ça veut dire la même chose lorsqu'on parle du marché immobilier).

Cette notion est très importante puisque c'est à partir de la (condition, nature ou genre) du marché que le courtier va pouvoir établir :

- ❖ Le Juste Prix Demandé
- ❖ La Stratégie de Vente et/ou d'Achat de son client.

La nature du marché est déterminée par la formule de l'OFFRE et de la DEMANDE

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

- ❖ Le nombre d'inscriptions c'est le nombre de maisons à vendre à une date donnée
- ❖ Le nombre de ventes en moyenne par mois, c'est le nombre de maisons vendues dans les 12 derniers mois finissant à la date donnée

Voici la nature du marché définie par le nombre de mois d'inventaire (Mi). Le marché immobilier peut-être un marché de vendeurs, un marché équilibré ou un marché d'acheteurs

Ainsi lorsque la division du nombre d'inscriptions en vigueur par le nombre de vente en moyenne par mois des derniers 12 mois est :

Plus petit que **5 mois**, on a affaire à un marché de vendeurs

Compris entre **5 et 7 mois**, on a affaire à un marché équilibré

Plus grand que **7 mois**, on a affaire à un marché d'acheteurs

Un exemple de calcul :

Disons qu'au **29 février 2016**, vous voulez trouver dans **quel genre de marché** est située une maison que vous voulez vendre ou acheter et on va appeler cette maison "la maison sujet".

Vous devez trouver le nombre de maisons semblables à "la maison sujet" qui sont à **vendre, le 29 février 2016**, dans le **marché local** où est situé cette "maison sujet".

Vous devez trouver le nombre de maisons semblables à "la maison sujet" qui ont été **vendues, dans les 12 derniers mois finissant le 29 février 2016**.

"La maison sujet" est une maison à étages (ME) et elle est située dans la ville de Terrebonne (Terrebonne).

Les maisons semblables devront être du même genre que "la maison sujet" soit une maison à étages (ME). Le marché sera celui de la ville de Terrebonne (Terrebonne).

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)											
	TERREBONNE (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)	265	269	283	277	275	229	233	223	237	235	211	215
VE (acheteurs)	230	236	209	219	225	232	233	238	240	241	234	234
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	19,17	19,67	17,42	18,25	18,75	19,33	19,42	19,83	20,00	20,08	19,50	19,50
Mi (mois d'invent.)	13,83	13,68	16,25	15,18	14,67	11,84	12,00	11,24	11,85	11,70	10,82	11,03
TV% (taux d'vente)	7%	7%	6%	7%	7%	8%	8%	9%	8%	9%	9%	9%
2016 - 2015 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Tableau #01

Ainsi en date du 29 février 2016 ce Tableau #01 (ci-dessus) du marché local de Terrebonne (Terrebonne) nous donne toutes les informations.

- Il y a 269 maisons à étages à vendre (Vi) L'OFFRE
- Il s'est vendues 236 maisons à étages entre le 1^{er} mars 2015 et le 29 février 2016 (12 mois)

- Il se vend en moyenne 19,67 maisons à étages à chaque mois entre le 1^{er} mars 2015 et le 29 février 2016 (ve) LA DEMANDE. $(ve) = VE/M$ ou $(236/12) = 19,67$ mois

Le rapport entre l'offre et la demande (Mi) est 13,68 mois, $Mi = (VI/ve) = (269/19,67)$ et comme ce nombre de mois d'inventaire est supérieur à 7 mois, on en déduit que cette "maison sujet" est dans un marché d'acheteurs.

Tous les mois, Info-Immobilier-Rive-Nord produit des tableaux, dont un de ces tableaux indique les données et les calculs des maisons à étages (ME) et des maisons plain-pied (PP), en vigueurs et celles qui ont été vendues dans la dernière année dans chacun des huit (8) principaux marchés de la Rive-Nord. Le Tableau #01 (ci-dessus) est relatif au marché local des maisons à étages (ME) de Terrebonne (Terrebonne).

REMARQUE

On utilise les mathématiques statistiques pour dire que si dans la dernière année (les derniers 12 mois) il s'est vendues en moyenne 19,67 maisons par mois, il y a de forte chance que cette moyenne soit respectée dans les prochains mois (mars, avril et mai).

Cette assertion est réelle si on a suffisamment de ventes (plus d'une trentaine, 30). Dans la dernière année (on en avait 236 dans cet exemple).

Voyons maintenant quelques caractéristiques de chacun des genres de marché

Lorsque "la maison sujet" est dans un marché de vendeurs

Le nombre de mois d'inventaire est inférieur à 5 mois. On est dans un marché croissant du fait que la juste valeur marchande (JVM) augmente continuellement et plus que l'inflation. Il y a beaucoup plus d'acheteurs sur le marché qu'il y a de maisons à vendre, la demande est plus grande que l'offre, il y a pénurie de maisons à vendre. Les acheteurs se dépêchent à réaliser une transaction avant que les prix augmentent davantage. Le vendeur se trouve avantagé puisqu'il peut attendre qu'un acheteur lui offre le prix demandé, il est même possible d'avoir plusieurs offres en même temps. **Dans un tel marché, les transactions se font très souvent en dedans de 30 jours, et vous passez chez le notaire le mois suivant.**

Lorsque "la maison sujet" est dans un marché équilibré

Le nombre de mois d'inventaire, est à peu près stable et il est situé entre 5 et 7 mois. La croissance ou la décroissance de ce genre de marché se fait au rythme de l'inflation. Il y a suffisamment de maisons sur le marché pour le nombre d'acheteurs, l'offre est suffisante pour la demande qu'il y a, il n'y a pas de pénurie, ni de surplus de maisons à vendre. C'est le genre de marché où on enregistre le plus de transactions. Les transactions se font à un prix qui témoigne que la valeur estimée par l'acheteur et celle estimée par le vendeur, sont très proches l'une de l'autre. La transaction est équitable puisque ni le vendeur, ni l'acheteur n'a le dessus sur l'autre, à ce prix d'équilibre le vendeur ne perd pas d'argent et l'acheteur ne paie pas plus cher que le juste prix du marché (JPM) (la juste valeur marchande (JVM) L'équilibre ne veut pas dire qu'il y a autant de maisons à vendre qu'il y a d'acheteurs. L'équilibre c'est lorsqu'il y a entre 5 et 7 mois d'inventaire **Dans un tel marché, les transactions se font**

ordinairement entre 45 et 60 jours et vous passez chez le notaire dans le mois qui suit la vente (l'acceptation de l'offre d'achat).

Lorsque "la maison sujet" est dans un marché d'acheteurs

Le nombre de mois d'inventaire est supérieur à 7 mois. On est alors dans un marché en décroissance du fait que la juste valeur marchande (JVM) diminue continuellement et davantage que l'inflation (l'inflation peut même y contribuer certaines fois, si elle est négative), de sorte que si le prix demandé témoigne d'un rapport OFFRE/DEMANDE supérieur à 7 mois, c'est que vous n'êtes plus dans le marché. Il y a trop de maisons à vendre sur le marché pour le nombre d'acheteurs, l'offre est plus grande que la demande. Les vendeurs disent que ça prend plus de temps à vendre, mais c'est parce qu'ils ne veulent pas diminuer leur prix demandé. L'économie locale ne permet plus la croissance de la valeur des propriétés. On dit que les acheteurs sont avantagés parce que le choix est plus grand et qu'ils peuvent obtenir des propriétés à un prix plus bas que le prix demandé, c'est parfois vrai, **mais il demeure risqué d'acheter dans un marché d'acheteurs parce que la juste valeur marchande (JVM) diminue continuellement et l'acheteur ne sait pas quand cette juste valeur marchande (JVM) va arrêter de diminuer ni quel sera la valeur de "la maison sujet" lorsque la marché arrêtera de diminuer.**

La juste valeur marchande (JVM) dans un marché d'acheteurs c'est lorsque le prix demandé témoigne d'un marché équilibré où le nombre de mois d'inventaire sera compris entre 5 et 7 mois, **(c'est comme si on arrêta la décroissance du marché au moment de la transaction afin de calculer la juste valeur marchande (JVM)).** APRÈS LES CALCULS, la juste valeur marchande (JVM) du marché va continuer à diminuer et l'acheteur **ne peut pas estimer aujourd'hui**, quel sera la juste valeur marchande (JVM) de "la maison sujet" au moment où le marché arrêtera de diminuer.

Dans un tel marché, tout repose sur l'évaluation que l'on peut faire de l'économie locale, va-t-il y avoir reprise de l'économie locale ou celle-ci se détériorera-t-elle davantage?


Là est la réponse.

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**