

Le p'tit matin



MAJ - MAI 2016

PM541

LA NATURE DU MARCHÉ - LE GENRE DE MARCHÉ - LA CONDITION DU MARCHÉ IMMOBILIER DE VOTRE PROPRIÉTÉ

Ça veut dire la même chose, et c'est à partir de cette définition du marché que le courtier va pouvoir établir la stratégie de vente ou d'achat de votre propriété.

Voyons quelques caractéristiques générales d'un marché immobilier

- Les quantités énormes de transactions (+70,000 par année) qu'opèrent les courtiers immobiliers nous ont permis de constater que **si le nombre de mois d'inventaire est moindre que 5 mois**, alors on dit que le marché avantage les vendeurs puisque ceux-ci **trouvent preneur rapidement** et qu'ils peuvent attendre d'obtenir le prix qu'ils demandent. On dit alors qu'on est **dans un marché de vendeurs**. On dit aussi qu'il y a beaucoup d'acheteurs sur le marché pour le nombre de maisons à vendre, on est alors en présence d'une pénurie de maisons à vendre. **Dans un tel marché ordinairement la valeur marchande (VM) augmente de même que la juste valeur marchande (JVM). Les transactions se font très souvent en dedans de 30 jours, et vous passez chez le notaire le mois suivant.**
- Comme dans tout marché, **là où il y a le plus de transactions**, c'est lorsqu'il y a équilibre entre **L'OFFRE ET LA DEMANDE**. On a remarqué que c'est lorsque le

nombre de mois d'inventaire (Mi) est situé entre 5 et 7 mois. 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, on dit qu'il y a suffisamment de maisons sur le marché pour les acheteurs, qu'on est dans **un marché équilibré ou normal**. Dans un tel marché on fait normalement des transactions qui sont équitables, le vendeur ne perd pas d'argent et l'acheteur ne paie pas plus cher que la juste valeur marchande (JVM). 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 le nombre de mois d'inventaire (Mi) est supérieur à 7 mois, il y a alors un surplus d'inventaire (de maisons à vendre) pour le nombre d'acheteurs sur le marché, ça prend plus de temps à vendre, Dans un tel marché si le prix demandé témoigne d'un marché d'acheteurs **c'est qu'on n'est plus dans le marché**, on dit alors qu'on est dans un marché d'acheteurs, on dit que le marché avantage les acheteurs parce qu'il y a moins de demandes ça prend plus de temps à faire des transactions, Dans un tel marché ordinairement la juste valeur marchande (JVM) diminue et pour réussir sa transaction il faut réduire, s'il y a lieu, le prix demandé afin qu'il témoigne d'un marché équilibré, c'est-à-dire que le prix demandé devrait être le juste prix du marché (JPM), la juste valeur marchande (JVM) et non pas un prix surévalué comme si "la maison sujet" était dans un marché de vendeurs.

Voici notre bande dessinée (BD) des trois genres de marchés immobiliers



Tableau #01



Tableau #02

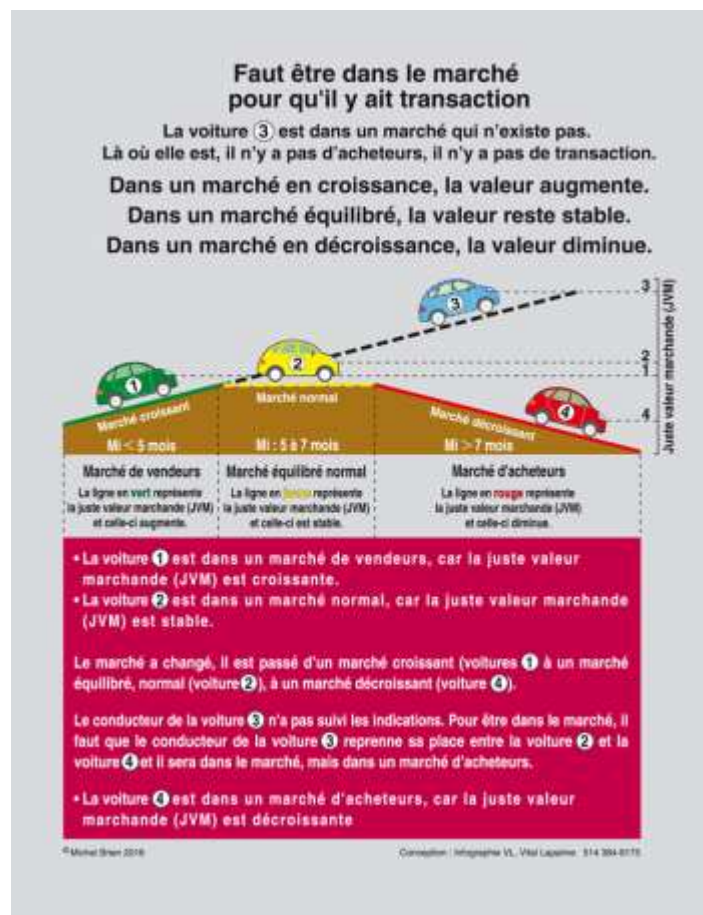
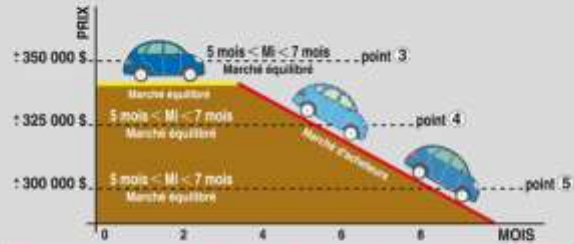


Tableau #03

La juste valeur marchande (JVM) dans un marché d'acheteurs

Lorsque la voiture bleue se déplace dans un marché équilibré (la route en **jaune**) et entre dans un marché d'acheteurs (la route en **rouge**)
Il est important que l'on puisse calculer la juste valeur marchande (JVM)
au point ③ et aussi lorsqu'elle sera au point ④ ou au point ⑤



La juste valeur marchande (JVM) est un prix (le juste prix) d'une transaction. Ce n'est pas un prix unique, mais une étendue de prix qui témoigne tous d'un marché équilibré. Au point ③, on indique la valeur de 350 000 \$ mais en réalité ce pourrait être 342 000 \$ à 357 000 \$. C'est un prix qui va continuer à diminuer tant que le marché d'acheteurs va se détériorer.

Le marché se détériore si le nombre de mois d'inventaire augmente continuellement en passant par les points ④ et les points ⑤.

À chacun des points, il est possible de calculer la juste valeur marchande (JVM) en appliquant la formule de L'OFFRE et LA DEMANDE, $M_i = \text{Offre/Demande}$.

© Action Brain 2016 - 2018


Conception : Infographix SL, V&M Lapierre 2014 284-0118

TABLEAU #04

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