

Le p'tit matin



MAJ – JUIN 2016

PM504

POUR UN PRIX QUI TÉMOIGNE D'UN MARCHÉ ÉQUILIBRÉ

Un propriétaire veut vendre sa maison, il en demande 435,000\$.

Voici comment ce propriétaire a déterminé qu'elle devrait être la valeur de sa propriété. Il a regardé sur le site Centris, quelques maisons à vendre (des compétitives) qui lui paraissaient être semblables à la sienne, il a trouvé qu'à 415,000 \$ ce serait un bon prix, puis pour sauver la commission du courtier, il a ajouté 5%, ce qui l'a amené à demander 435,000\$.

Le propriétaire n'a pas déterminé le juste prix demandé en utilisant les caractéristiques essentielles de sa propriété qui sont les suivantes : Maison à étages (ME) isolée, Repentigny, 3CC, 2SB, 1G. Le propriétaire n'a pas calculé la valeur marchande (VM), ni la juste valeur marchande (JVM) et n'a pas non plus appliqué la formule de l'offre et de la demande $M_i = V_i/v_e$.

Quel devrait être le prix de la transaction?

Un acheteur à la recherche d'une propriété ayant **les mêmes caractéristiques essentielles** que la propriété ci-dessus annoncée dans Centris, appelle son courtier immobilier et lui demande de vérifier cette propriété.

Le courtier lui revient avec les informations suivantes: Cette propriété vaut **actuellement** entre 344,000 \$ et 361,000 \$. L'acheteur n'en revient pas, et demande à son courtier, comment il se fait que le vendeur demande un prix si élevé. Le courtier lui répond que c'est parce que cette propriété est dans un marché d'acheteurs (un marché dans lequel la valeur marchande (VM) diminue continuellement) et pour faire une transaction équitable l'acheteur ne doit pas payer plus de 361,000 \$. **À ce prix la transaction se fait comme si on était dans un marché équilibré à l'intérieur d'un marché d'acheteurs**, c'est-à-dire que le courtier a calculé quelle était la valeur de cette propriété actuellement. Il ajoute que la valeur de la propriété est comprise entre 344,000 \$ et 361,000 \$ et dans cet intervalle la propriété est toujours comme dans un marché équilibré à l'intérieur d'un marché d'acheteurs. Le marché équilibré est celui qui présente un nombre de mois d'inventaire compris entre 5 et 7 mois. Ainsi donc, pour les prix situés entre 344,000 \$ et 361,000 \$ le nombre de mois d'inventaire calculé est toujours inclus entre 5 et 7 mois.

Quelles ont été les étapes employées par le courtier immobilier?

Voici les étapes employées par le courtier de l'acheteur potentiel.

1^{ère} étape : Déterminer les caractéristiques essentielles

Maison à étages (ME) isolée, Repentigny, 3CC, 2SB, 1G. ([Référence à : IM#98B – LES CARACTÉRISTIQUES DE RECHERCHE](#))

2^{ème} étape : Calculer le nombre de mois d'inventaire $M_i = \text{Offre/Demande}$

$M_i = 11,01$, nous indique que cette propriété est dans un marché d'acheteurs..... lorsque le prix demandé est 435,000 \$.

3^{ème} étape : Calculer la valeur marchande et appliquer les règles du marché

$(VM) = 380,000 \$$, ([Référence à PM65C – CALCUL DE LA VALEUR MARCHANDE](#))

4^{ème} étape : Calculer l'état du marché à 368,600 \$

$(JVM) = (VM) - 3\% = 368,600 \$$. ([Référence à PM39B – LES RÈGLES DU MARCHÉ](#))

$(M_i) = 7,25$ mois (avec les mêmes caractéristiques essentielles qu'à l'étape 1)

Cette étape peut être faite ultérieurement. ($M_i = 7,25$) calculé pour un prix de 368,600 \$

5^{ème} étape : Trouver les prix qui témoignent d'un marché équilibré. ([Référence à : PM70B – COMMENT DÉTERMINER LES PRIX QUI TÉMOIGNENT D'UN MARCHÉ ÉQUILIBRÉ](#))

En appliquant la formule de l'offre et de la demande et en partant de la valeur marchande (VM) = 380,000 \$, **je devrais trouver des nombre de mois d'inventaire qui témoignent d'un marché équilibré dans un marché d'acheteurs**

380,000 \$.....	8,03	Pas retenu + grand que 7 mois
370,000 \$.....	7,25	Pas retenu + grand que 7 mois
360,000 \$.....	6,85	} Retenu et poursuivi, on trouvera finalement, 344,000 \$ à 361,000 \$ dont les Mi seront 5,08 à 6,85 mois
350,000 \$.....	5,90	
340,000 \$.....	4,40	Pas retenu, pcq Mi + petit que 5 mois

Dans un marché local et spécifique comme celui-ci, **l'acheteur avisé** tenterait de faire la transaction à 344,000 \$ alors que le **vendeur avisé** tenterait d'obtenir 361,000 \$. N'importe quel prix entre ces deux valeurs attesterait **d'une transaction équitable** dans laquelle, ni l'un ni l'autre (acheteur et/ou vendeur) n'aurait le dessus dans une telle transaction.

Cette propriété a déjà été dans un marché équilibré lors de sa transition d'un marché de vendeurs à un marché d'acheteurs et à cette époque elle était dans un marché équilibré pour des valeurs allant de 394,000 \$ à 409,000 \$ (+ ou moins 400,000 \$)

Cependant, notre propriétaire était convaincu qu'il pourrait avoir 435,000 \$. Il sera sûrement très désappointé lorsqu'il apprendra que sa propriété a actuellement une valeur comprise entre 344,000 \$ et 361,000 \$.

Comment le courtier devrait s'y prendre pour l'informer de la situation?

Afin d'informer le propriétaire, le courtier avait préparé le schéma suivant que vous retrouverez à la page suivante:

Avant d'entrer dans un marché d'acheteurs cette propriété (associée au point 3) est passée d'un marché de vendeurs (au point 1) à un marché équilibré (au point 2), puis à un marché d'acheteurs (au point 3). Durant la période de transition entre le marché de vendeurs et le marché d'acheteurs, la propriété est passée par un marché équilibré (au point 2) dont les prix ont varié de 394,000 \$ à 409,000 \$ (plus ou moins 400,000 \$). Pour ces prix le nombre de mois d'inventaire (Mi) était compris entre 5 et 7 mois d'inventaire. À 410,000 \$ et au-dessus le nombre de mois d'inventaire calculé est passé à plus de 7 mois et ce nombre de mois continuait d'augmenter, de sorte que cette propriété n'a jamais value plus de 409,000 \$ entre le point M et le point M + 12 (1 an plus tard, la dernière année).

Le courtier doit expliquer au propriétaire que la valeur maximal de sa propriété a déjà value 409,000 \$, dans la dernière année **mais jamais plus** et que depuis ce temps l'état du marché s'est détérioré et la propriété est entré dans un marché d'acheteurs. Dans ce genre de marché la valeur marchande (VM) diminue continuellement, entraînant la diminution de la juste valeur marchande (JVM).

Le vendeur doit se rendre compte qu'il est en train de vendre une propriété dont la valeur diminue continuellement, qui plus est, il ne peut pas prédire quand la valeur de sa propriété va cesser de diminuer et à combien sera rendue la valeur à ce moment-là.



Le vendeur ne peut pas savoir que la valeur de sa propriété a diminué et qu'elle est rendue à une valeur comprise entre 344,000 \$ et 361,000 \$. En fait, il n'a jamais su qu'elle a déjà value au maximum 409,000 \$. Il doit avoir les données pour le calculer, et c'est une des raisons pour laquelle il aurait dû faire appel à un courtier immobilier qui a accès à la plus importante base de données; Centris afin de s'assurer qu'il a suffisamment de maisons vendues et de maisons à vendre semblables à la propriété qu'il veut vendre.

L'acheteur et le vendeur feraient une transaction équitable si cette propriété était transigée à un juste prix de vente (JPV) compris entre 344,000 \$ et 361,000 \$ à l'intérieur de l'intervalle de temps allant de X mois à Y mois (de telle date X à telle date Y).

Durant cette période de temps, (de X à Y) l'acheteur ne paierait pas plus cher que la juste valeur marchande (JVM) et le vendeur ne perdrait pas d'argent, car il vendrait à la juste valeur marchande (JVM) de la propriété. Aucune des 2 personnes impliquées dans cette transaction n'aurait le dessus sur l'autre.

Si la transaction avait lieu dans le marché d'acheteurs, mais avant d'atteindre la date X, alors l'acheteur devrait payer plus que la juste valeur marchande (JVM) calculé entre X et Y, alors que le vendeur pourrait vendre à un prix supérieur à la juste valeur marchande (JVM) calculée entre X et Y.

Si la transaction avait lieu au point 5, (après la date Y et toujours dans un marché d'acheteurs, alors l'acheteur devrait payer moins que la juste valeur marchande (JVM) calculée entre X et Y, alors que le vendeur devrait vendre à un prix inférieur à la juste valeur marchande (JVM) calculée entre X et Y.

Déterminer le prix demandé est un processus beaucoup plus raffiné que le processus employé par ce vendeur. Il ne faut pas oublier que la valeur de la propriété peut correspondre à différents prix dans le temps (lorsqu'on se déplace du point M à M+12 et plus loin.

On doit comprendre qu'à chaque point sur l'axe horizontal du temps, on a affaire à un échantillon de maisons (comparables et compétitives) qui est différent du point précédent ou du point suivant.

Voici quelques articles qui pourraient vous aider à comprendre davantage. Il s'agit des articles dans **la section du p'tit matin** dont les numéros sont :

[PM36C – L'OFFRE ET LA DEMANDE POUR DÉTERMINER LE PRIX](#)

[PM38B – DEUX BONNES RAISONS POURQUOI IL NE FAUT PAS...](#)

[PM324 – LES CARACTÉRISTIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER](#)


Et un autre article dans **la section InfoMaison** et c'est le numéro

[IM#98B – LES CARACTÉRISTIQUES DE RECHERCHE](#)

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://info-immobilier-rive-nord.com/category/blogue/>



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. 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**

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur le logo du réseau social de votre choix pour nous suivre.



Prenez connaissance de toute l'information que peut vous apporter info-immobilier-rive-nord en consultant [À PROPOS](#) sur notre page d'accueil c'est le document no:

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

LE CENTRE DE L'INFORMATION
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DE LA RIVE-NORD