

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#07

Madame,
Monsieur,

Les experts du site **info-immobilier-rive-nord.com** sont heureux de vous transmettre ce dossier **InfoMaison**. Puisse-t-il répondre à vos attentes et correspondre à vos besoins?

1. Les types de marchés

Dans le marché immobilier, on distingue 3 types :

- 1.A Un marché d'acheteurs**
- 1.B Un marché de vendeurs**
- 1.C Un marché équilibré**

Lorsque la plupart des gens décident de vendre ou d'acheter une propriété, peu d'entre eux s'arrêtent pour prendre le pouls du marché afin de savoir si le marché est propice aux objectifs. La raison est que la plupart d'entre eux considèrent leur propriété comme un endroit où ils demeurent (côté affectif) plutôt que de considérer leur propriété comme un investissement (côté rationnel).

Dépendamment de la nature du marché, les stratégies de vente et de marketing vont différer.

1.A UN MARCHÉ D'ACHETEURS

Si vous êtes un acheteur, en voie d'acquérir une propriété dans un marché d'acheteurs, c'est le marché financier idéal pour acheter. Pourquoi? Parce que le marché d'acheteurs, c'est le marché où il y a plus de propriétés à vendre que d'acheteurs. Ces derniers ont donc plus de choix, ce qui augmente leurs chances de trouver la propriété qu'ils recherchent.

Dans ce marché les vendeurs sérieux sont souvent obligés de négocier leur prix à la baisse. Un acheteur avisé peut donc acheter une propriété à un prix inférieur au prix demandé et exiger que le vendeur défraie certains coûts relatifs à la vente; les frais de notaire, d'évaluation, d'inspection, etc.

Les Caractéristiques d'un marché d'acheteurs

- L'inventaire des propriétés sur le marché est plus élevé que celui du mois précédent.
- On a plus de sept mois d'inventaire sur le marché.
- Les prix des comparables (vendues) sont plus élevés que les prix demandés pour les propriétés comparables à vendre (en vigueur).
- Moins d'acheteurs achètent, par conséquent moins de ventes.
- Le prix de vente médian décline, il nous indique la tendance du marché.
- Les annonces de propriétés dans les journaux sont plus grandes.
- Les enseignes à vendre demeurent installées plus longtemps, ce qui témoigne d'un plus grand nombre de jours sur le marché (NJSM).
L'appellation en anglais est Days On Market (DOM)

Illustration d'un marché Immobilier d'acheteurs



L'illustration d'un marché d'acheteurs nous montre bien que les acheteurs sont moins nombreux par rapport aux vendeurs, ce qui a pour incidence d'influencer les prix à la baisse

Comment obtenir toutes les caractéristiques d'un marché d'acheteurs?

Normalement les statistiques fournies par votre **chambre immobilière locale** vous permettent d'identifier ces caractéristiques ou de les calculer. Pour avoir accès à ces statistiques, il faut être membre en règle de l'OACIQ (Organisation d'Autoréglementation des Courtiers Immobiliers du Québec). Voilà l'avantage de faire affaire avec un courtier immobilier.

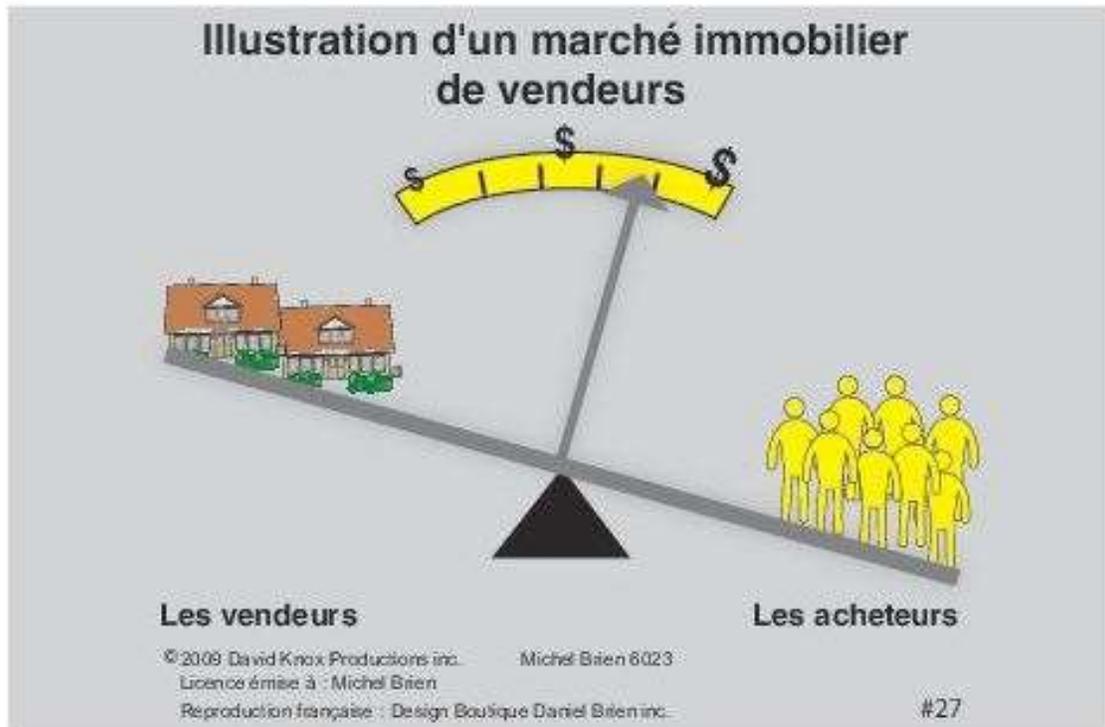
1.B UN MARCHÉ DE VENDEURS

Si vous êtes propriétaire d'un immeuble et désirez vendre votre propriété dans un marché de vendeurs, c'est le marché financier idéal pour vendre, puisqu'il y a beaucoup plus d'acheteurs que de propriétés à vendre.

Dans un marché de vendeurs, les acheteurs sérieux sont souvent prêts à payer plus que le prix demandé. En conséquence, vous pouvez vendre

vosre propriété plus rapidement et parfois même à un prix supérieur au prix initial. Si le marché est très chaud, plusieurs acheteurs décident de ne pas faire d'inspection, ni d'évaluation, bien qu'il soit recommandable de permettre à l'acheteur de faire faire une inspection par un inspecteur accrédité. Dans bien des cas, cela évite les poursuites éventuelles de la part de l'acheteur.

Illustration d'un marché immobilier de vendeurs



L'illustration d'un marché de vendeurs nous montre bien que les acheteurs sont plus nombreux par rapport aux vendeurs, ce qui a pour effet d'influencer les prix à la hausse.

Caractéristiques d'un marché de vendeurs

- L'inventaire est bas comparativement aux mois précédents
- On a moins de 5 mois d'inventaire de propriétés à écouler
- Le prix des comparables (vendues) est moindre que le prix demandé des propriétés à vendre (en vigueur). Plus d'acheteurs achètent, par conséquent on enregistre un plus grand nombre de ventes
- Les prix de vente médians s'accroissent

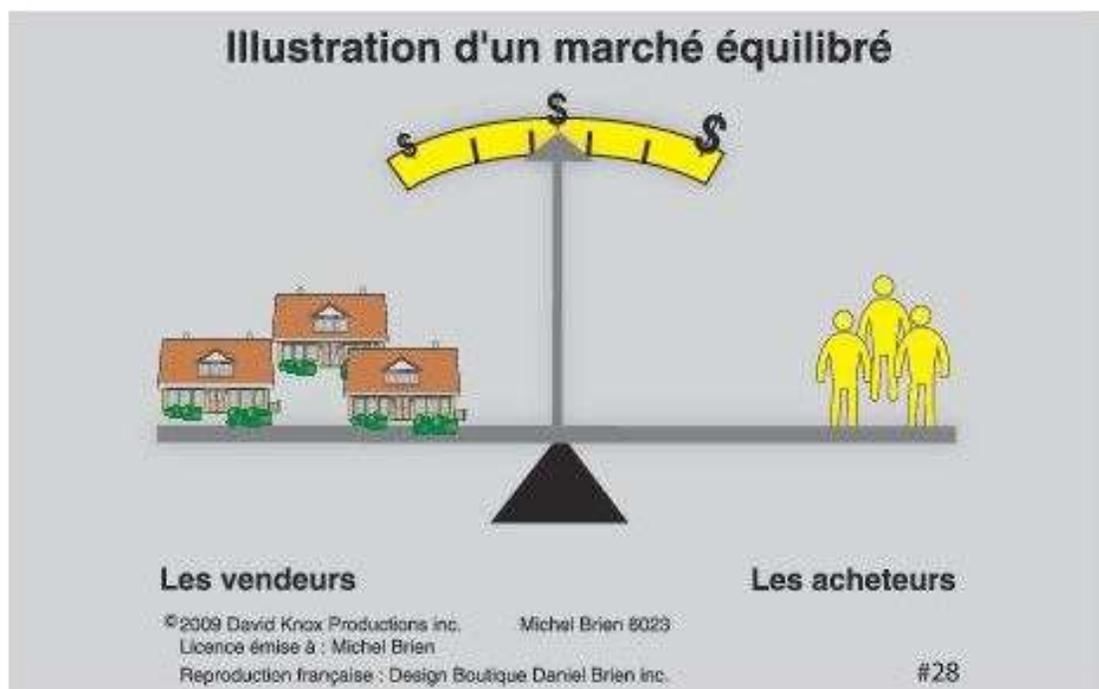
- Les annonces de propriétés rapetissent
- Les enseignes ne demeurent pas très longtemps devant les propriétés, indice d'un nombre de jours relativement court (NJSM). L'appellation en anglais est "Days On Market" (DOM).

Comment obtenir toutes les caractéristiques d'un marché de vendeurs

Habituellement les statistiques fournies par la chambre d'immeuble locale permettent d'identifier ces caractéristiques ou faire des calculs. Cependant pour avoir accès à ces statistiques, il faut être courtier immobilier et membre en règle de l'Organisation d'autoréglementation des Courtiers Immobiliers du Québec (l'OACIQ). Voilà, l'avantage de faire affaire avec un agent immobilier!

UN MARCHÉ ÉQUILIBRÉ

Illustration d'un marché équilibré



C'est un marché balancé : de façon générale, les taux d'intérêt sont abordables et le nombre d'acheteurs correspond sensiblement au nombre de vendeurs. La balance ne bascule ni d'un côté ni de l'autre, signifiant que le marché est normal : aucun signe perceptible de volatilité. C'est le marché ou on enregistre le plus grand nombre de transactions. C'est dans ce genre de marché qu'on enregistre **les transactions équitables**. L'acheteur ne paie pas

plus que la juste valeur marchande et le vendeur vend au juste prix du marché.

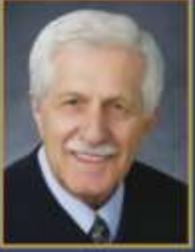
Caractéristiques d'un marché neutre ou équilibré

- L'inventaire est comparable à l'inventaire du mois normal précédant
- Le nombre de mois d'inventaire des propriétés sur le marché est de 5 à 7 mois
- Le prix des comparables (vendues) est relativement le même que le prix des propriétés à vendre (en vigueur)
- Le nombre de ventes de propriétés est stable d'un mois à l'autre
- Les prix de vente médians sont relativement les mêmes d'un mois à l'autre
- Les grandeurs d'annonces sont moyennes
- Les affiches à vendre demeurent en moyenne de 30 à 45 jours sur le marché avant qu'on y appose l'inscription vendue.

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