

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#08

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?

La notion du nombre de mois d'inventaire (Mi) pour déterminer l'état du marché...

...et le prix demandé!

Prenez quelques minutes de votre temps, ça vaut la peine...

Lorsque vient le moment de vendre ou d'acheter une maison, la plupart des vendeurs et des acheteurs ne connaissent pas l'historique du marché immobilier de leur région, et encore moins le type de marché qui prévaut à cette période bien précise. Sachez que le marché immobilier, tout comme le marché boursier, est un marché qui varie constamment.

Il sera avantageux d'utiliser **une stratégie appropriée** au type de marché qui prévaudra lors de la vente ou de l'achat d'une propriété. Serons-nous dans un marché de vendeurs, dans un marché d'acheteurs ou encore dans un marché normal (marché équilibré)? C'est la notion du **nombre de mois d'inventaire (Mi)** qui va nous permettre d'appliquer la bonne stratégie d'achat ou de vente. Entre plusieurs autres avantages, cette notion va nous aider à prendre les bonnes décisions lors de la négociation de la transaction et lors de la détermination du prix demandé.

Qu'est-ce que le nombre de mois d'inventaire (Mi) et comment le calculer?

La définition

Le nombre de mois d'inventaire c'est le rapport qui existe entre **l'offre et la demande**. L'offre c'est tout simplement l'inventaire soit les maisons en vigueur V_i (les maisons à vendre sur le marché). La demande c'est l'activité de ventes récentes (ve) durant une période déterminée mesurée à un moment précis, l'activité (ve) c'est le nombre total de ventes (VE) sur une période de temps déterminée (M) en mois.

$$M_i = \text{Offre} / \text{Demande}, \quad M_i = V_i / ve, \quad M_i = V_i / (VE / M)$$

Le nombre total des maisons en vigueur (V_i) divisé par le nombre total de maisons vendues désaisonnalisées dans le mois précédent (VE / M). L'activité de vente $ve = VE / M$ où VE est le nombre de maisons vendues dans M mois où M est la période déterminée. Le résultat de cette division représente le nombre de mois que ça va prendre, avec une même activité de vente (ve), pour vendre la totalité de l'inventaire (V_i), en assumant qu'il n'y a pas d'autres maisons qui vont s'ajouter à cet inventaire (V_i).

Exemple. Notre recherche nous indique qu'il s'est vendu $VE = 79$ maisons unifamiliales (**plain pieds, à étages, à étages multiples, à un étage et demi, et les maisons mobiles**) dans le quartier Saint-Louis / Hauteville de la ville de Terrebonne, et à la fin de notre période $M = 6$ mois, soit du 24 juin 2010 au 23 décembre 2010 il y avait $V_i = 97$ maisons du même type, en vigueur dans MLS à la fin de cette période de 6 mois c'est-à-dire au 23 décembre 2010.

L'activité de vente $ve = VE / M$, est donc: $79 / 6 = 13,17$ maisons vendues en moyenne par mois.

La désaisonnalisation

On fait cette opération $ve = VE / M$, pour désaisonnaliser les ventes VE : qui sont faibles certains mois et très fortes d'autres mois. On obtient l'activité (ve), soit la moyenne des ventes sur la période de 6 mois. Ainsi on a les ventes du mois de juillet, août, septembre, octobre, novembre et décembre qui sont toutes identiques. L'épuisement de l'inventaire (V_i) se fera dans 7,37 mois soit $97 / 13,17$, c'est le nombre de mois

d'inventaire. C'est-à-dire que ça va prendre 7,37 mois pour liquider l'inventaire de 97 maisons en vigueur à compter du 23 décembre 2010 à raison de 13,17 maisons vendues par mois.

Le nombre de mois d'inventaire nous permet d'utiliser une équation mathématique afin de déterminer la nature du marché immobilier à un moment donné. C'est comme une photo instantanée du marché à ce moment donné.

On sait bien que le nombre de mois d'inventaire va varier puisqu'il y aura toujours d'autres inscriptions qui vont arriver sur le marché et que d'autres ventes vont se faire durant cette période de 7,37 mois, aussi il est important de refaire les calculs à chaque mois afin de s'ajuster au marché qui prévaut à la fin de chaque mois.

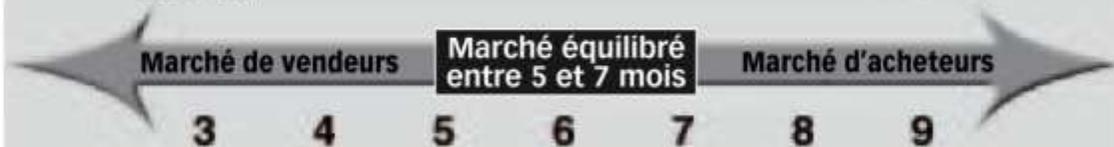
Le marché immobilier c'est une affaire local dans le sens où les régions, les villes et les quartiers, le genre de maison, la gamme de prix ont tous des nombre de mois d'inventaire différents parce qu'ils présentent des marchés différents.

LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi)

C'est le nombre de mois nécessaires pour vendre des maisons dans un segment de marché donné.

À un moment donné c'est comme une photo instantanée du marché immobilier un (snap shot) avec la même activité de vente (ve) sans nouvelles inscriptions.

20	÷	5	=	4
Ventes (VE)		Mois (M)		Activité de vente (ve)
60	÷	4	=	15
Maisons en vigueur (Vi) (inventaire) (au moment de la prise des données)		Activité de vente (ve)		Nombre de mois pour écouler l'inventaire (Mi) (à partir du moment de la prise des données)



Un marché de vendeurs prévaut lorsque le nombre de mois nécessaire pour écouler l'inventaire est inférieur à 5, sans toutefois tenir compte des nouvelles inscriptions.

Un marché d'acheteurs s'installe lorsque le nombre de mois pour écouler l'inventaire est supérieur à 7. Le marché équilibré est celui qui permet l'écoulement de l'inventaire dans un intervalle de 5 à 7 mois.

Comment utilise-t-on le nombre de mois d'inventaire et le type de marché d'un sujet?

Le (Mi) est un rapport utilisé par les professionnels de l'immobilier afin de mesurer mathématiquement **l'offre et la demande** interne. On utilise le nombre de maisons en **inventaire (l'offre)** et les **ventes récentes (la demande)** pour calculer l'activité de vente courant dans le marché. Le tableau suivant présente les données pour Terrebonne et ses quartiers (Q) de janvier à la fin décembre 2009.

VILLE et Quartiers de Terrebonne	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	TA Vi/ve	VEN ve*12	RV% Vi/VEN	P% VE/Ni	TV% ve/Vi
Terrebonne	1025	366	645	12	53,58	6,81	643	56,9 %	62,7 %	14,6 %
Q Centre	64	21	41	12	3,41	6,15	41	51,2 %	64,1 %	16,3 %
Q Côte Terrebonne	227	84	135	12	11,25	7,47	135	62,2 %	59,5 %	13,4 %
Q Île St-Jean	22	9	14	12	1,16	7,71	14	64,3 %	63,6 %	13,0 %
Q Ouest	210	75	151	12	12,58	5,96	151	49,7 %	71,9 %	16,8 %
Q Parc Industriel	64	24	32	12	2,66	9,00	32	75,0 %	50,0 %	11,1 %
Q St-Louis/Hauteville	400	137	246	12	20,5	6,68	246	55,7 %	61,5 %	15,0 %
Q Vieux Terrebonne	38	16	24	12	2,00	8,00	24	66,7 %	63,2 %	12,5 %

Vous avez sans doute remarqué dans le tableau ci-dessus qu'il y a quatre termes (VEN, RV%, P% et TV%) qui se sont ajoutés à ceux que nous connaissions déjà (Ni, VE, M, ve et Mi).

VEN; ce sont les ventes annualisées, $ve \times 12$ les ventes par mois (ve) \times 12 mois pour savoir combien il pourrait y avoir de vente annuellement pour une activité (ve) donné.

RV%; c'est le rapport entre les maisons en vigueur (Vi) et les ventes annualisées (VEN). Ce rapport est exprimé en pourcentage.

P%; c'est le rapport entre les ventes VE et le nombre de nouvelles inscriptions (Ni). Ce nombre est aussi exprimé en pourcentage, c'est la probabilité de vendre sa propriété

TV%; qu'on appelle le taux de vente, c'est le rapport entre les ventes désaisonnalisées (ve) et le nombre de maisons en vigueur (Vi)

On voit que les (Mi) sont différents d'un quartier à l'autre et différents aussi par rapport au (Mi) de la ville même, parce que chacun des quartiers présente un marché différent. En poussant notre analyse un peu plus loin on pourrait trouver le (Mi) d'un quartier par tranches de prix et par le genre de maison, ce qu'il faut faire pour chaque propriété à vendre.

Exemple. En 2009, de janvier à décembre, il s'est vendu 645 maisons unifamiliales (**plain pieds, à étages, à étages multiples, à un étage et demi, et les maisons mobiles**) dans la ville de Terrebonne, et à la fin décembre 2009 il y avait 366 maisons du même type, en vigueur dans MLS.

Mon activité de vente $ve = VE/M$, je divise donc 645 maisons vendues, par 12 mois, j'obtiens $ve = 53.75$ maisons vendues en moyenne par mois.

L'épuisement de l'inventaire (V_i) se fera dans, $366/53.75$ ou 6,81 mois, **c'est mon nombre de mois d'inventaire**. C'est-à-dire que les 366 maisons en vigueur à la fin décembre 2009 vont prendre 6,81 mois avant d'être toutes vendues à raison de 53.75 maisons vendues par mois ce qui représente 14,7% par mois de l'inventaire total de 366 maisons ($53.75/366$) = 14,7%.

Cette valeur nombre de mois d'inventaire est une valeur du marché à un moment donné pour un endroit spécifique (dans le cas présent, c'est pour Terrebonne à la fin décembre 2009) et pour un type spécifique de maisons c'est-à-dire les maisons unifamiliales (**plain pieds, à étages, à étages multiples, à un étage et demi, et les maisons mobiles**).

Cette valeur de 6,81 mois que le marché prendra à vendre tout l'inventaire de 366 maisons est vraie seulement si l'activité du marché demeure la même. C'est-à-dire qu'à chaque mois il se vend 53,75 de ces maisons.

Le nombre de mois d'inventaire nous permet d'utiliser une équation mathématique afin de déterminer la nature du marché immobilier à un moment donné. C'est comme une photo instantanée du marché à ce moment donné.

On sait bien que le nombre de mois d'inventaire va varier, aussi il est important de refaire les calculs chaque mois afin de s'ajuster au marché qui prévaut à la fin de chaque mois.

Le marché immobilier est local dans le sens où les régions, les villes et les quartiers ont tous des nombre de mois d'inventaire différents parce qu'ils présentent des marchés qui sont différents.

Dans le tableau ci-dessus; V_E , V_i , M_i et N_i entre le 1er janvier et le 31 décembre 2009, ont été trouvés dans MLS ou calculés. Et pour un rapport V_i/V_{EN} égal à 50 %, le M_i correspondant indique une valeur de 6.00 et cette valeur correspond à un marché équilibré.

Un % du rapport V_i/V_{EN} en dessous de 50 % de même que leur (M_i) correspondant à moins de 6 représente un marché de vendeurs. De la même façon un % du rapport V_i/V_{EN} au-dessus de 50 % de mêmes que leur (M_i) correspondant à plus de 6 représente un marché d'acheteurs.

Si (M_i) est < 6 alors $RV \% < 50 \%$, marché de vendeurs

Si (M_i) est de 6 alors $RV \% = 50\%$, marché normal

Si (M_i) est > 6 alors $RV \% > 50 \%$, marché d'acheteurs

Voici pourquoi il en est ainsi : Normalement si on a un nombre de mois

d'inventaire (Mi) de :

*1 ou 2 mois cela donne lieu à une appréciation à double chiffre, 10 et +,
3 ou 4 mois, cela donne lieu à une appréciation d'un seul chiffre 0 à + 9,
5 ou 6 mois, cela donne lieu à une stabilité des prix,
7 ou 8 mois, cela donne lieu à une dépréciation à un seul chiffre 0 à -9,
9 mois et + cela donnent lieu à une dépréciation à double chiffre, -10 et davantage*

Cette variation dont on parle ici, c'est la variation du prix médian et cette variation se mesure normalement sur une longue période.

Une appréciation indique que les prix augmentent.

Une dépréciation indique que les prix diminuent.

C'est pour cette raison qu'on parle d'un marché équilibré lorsque le nombre de mois d'inventaire est entre 5 et 7. Que le marché est un marché de vendeurs si le nombre de mois d'inventaire est inférieur à 5 et que le marché d'acheteurs prévaut lorsque le nombre de mois d'inventaire est supérieur à 7.

Le nombre de mois d'inventaire du marché immobilier est un outil très utile pour déterminer à quel type de marché on fait affaire, ce qui nous permet de savoir si on est dans une période propice à la vente ou dans une période propice à l'achat.

Mais il est aussi utile afin de déterminer le prix demandé d'une propriété dans le marché actuel.

Bon on va essayer de vous rendre la tâche facile pour que vous puissiez exactement faire cela. Laissez-nous vous expliquer comment faire ces calculs manuellement.

Présumons que votre vendeur possède une maison de 1 800 pi. ca. Avec 3 cc, 2 sb en plein cœur d'un certain quartier. Sa maison fut construite en 2004. Vous déterminez que ce sont les critères retenus pour qu'une recherche raisonnable soit exécutée par un acheteur éventuel : 3 cc/2 sb, 1 600 -2 000 pi. ca. Dans ledit quartier, construction 2 000 ou mieux.

Premièrement, vous voulez savoir combien de maisons répondants à ces critères se sont vendues la dernière année, disons que vous trouvez 52 maisons répondants à ces critères spécifiques qui ont été vendus dans la dernière année. Prenez ce nombre et divisez-le par le nombre de mois déterminé par la période de recherche (dans ce cas, c'est 12 mois – la dernière année).

$52/12 = 4,33$ maisons vendues en moyenne par mois, l'activité (ve).

Maintenant vous voulez savoir combien de maisons sont actuellement en vente et qui présentent exactement les mêmes critères. Disons que vous trouvez 36 maisons à vendre qui présentent exactement les mêmes critères. Prenez ce nombre et divisez-le par le nombre de maisons vendues en moyenne par mois, pour savoir combien de temps ça vous prendra pour vendre ces 36 maisons en vigueur.

$36/4,33 = 8,31$ mois, le nombre de mois d'inventaire (Mi)

Cela veut dire que le nombre de mois d'inventaire est 8,31 (le nombre de mois d'inventaire spécifique à ce type de maison dont la maison sujet).

Un nombre de mois d'inventaire de 6 est un nombre de mois normal pour un marché équilibré. N'importe quoi en dessous de six nous indique un marché de vendeurs et n'importe quoi au-dessus de 6 nous indique un marché qui est plus lent qu'un marché normal soit un marché d'acheteurs. Vous pouvez maintenant dire à votre vendeur qu'avec un nombre de mois de 8,31 vous êtes dans un marché qui est 38 % $(8,31-6,00)/6,00$ plus lent qu'un marché normal.

Cela devrait aider le vendeur à comprendre qu'il doit nécessairement être plus compétitif sur le marché, qu'il le serait en temps normal.

En tant que courtier immobilier vous devez présenter les vraies valeurs à vos clients dont le nombre de mois d'inventaire **au moment où vous inscrivez la maison à vendre et à chaque mois par la suite**, pour les mêmes critères, afin de connaître la tendance du nombre de mois d'inventaire.

Vous pouvez aussi produire, une recherche du nombre de mois d'inventaire des derniers 12 mois, 6 mois, ou 3 mois avant l'inscription pour savoir comment le marché a changé dans le temps.

Certainement, il est important que les critères demeurent les mêmes pour chacune des recherches du nombre de mois d'inventaire, sans quoi vous allez comparer des pommes avec des oranges et trouver des résultats erronés.

Plus encore nous vous suggérons fortement de faire les recherches à partir de la même base de données comme la base de données exclusive aux courtiers immobiliers, soit la base de données MLS/Centris, autant pour les maisons vendues que les maisons en vigueur.

Mais attendez! Voici l'utilité vraiment magistrale du nombre de mois d'inventaire

Si le nombre de maisons en vigueur avait été de 26 au lieu de 36, alors votre nombre de mois d'inventaire aurait été de $26/4,33 = 6$ et vous auriez été dans un marché normal! Un marché à l'équilibre. Mais comment pouvons-nous modifier l'offre et la demande pour arriver à ce nombre de mois d'inventaire normal de 6? **Vous ne pouvez pas.**

Ce que vous pouvez faire cependant est de chercher les critères d'un prix demandé qui produiraient une quantité de maisons en vigueur près de 26. Présumons que si vous recherchez un prix maximum de 300 000 \$, vous obteniez 25 maisons en vigueur sur le marché. C'est assez proche de 26 que nous recherchions et \$300K, lire 300,000 \$ (K=1,000) est un prix raisonnable qu'un acheteur pourrait rechercher (en opposition à 302,458 \$ qui nous donnerait exactement les 26 maisons en vigueur requises. Mais je ne crois pas qu'un acheteur puisse rechercher une maison avec un prix demandé de 302,458 \$!).

Maintenant que nous avons modifié les critères de recherche, on doit retourner en arrière et trouver les données exactes des maisons vendues dans la dernière année avec comme prix de vente maximum de 300,000 \$. Disons que nous en trouvons 42 qui satisfont ce nouveau critère.

On aura alors :

$42/12 = 3,5$ maisons vendues de \$300K max avec 3 cc, 2 sb, 1 800 pi. ca. etc.
 25 maisons en vigueurs/ $3,5 = 7,14$.

Ce n'est pas le nombre de mois d'inventaire d'un marché normal ou équilibré, mais nous sommes maintenant dans un marché de 19% ($(7,14 - 6,00)/6,00$) plus lent qu'un marché normal. C'est mieux que 38% que l'on avait au départ.

Maintenant pour arriver à notre démonstration, baissons notre prix de maisons en vigueur à 290,000 \$. On trouve qu'il y en a eu 40 de vendues dans la dernière année et qu'il y en a 21 actuellement en vigueur, notre nombre de mois d'inventaire serait alors de $6,3$, ce qui est suffisamment proche d'un nombre de mois d'un marché normal ou équilibré.

Si le pourcentage du rapport entre le prix vendu et le prix demandé est de 99% , on peut dire que les maisons vendues avaient un prix demandé (ordinairement avec un Mi entre 5 et 7), bien déterminé dans le marché qui existait durant cette dernière année.

Normalement un taux de 97% ou plus aide à appuyer votre recommandation

du prix demandé. Si nous nous apercevons aussi que le NJSM moyen était de 136 jours pour ces propriétés dont les prix demandés avaient été bien déterminés c'est le nombre de jours moyen que prendrait chaque maison pour qu'elle puisse trouver un acheteur. Si désiré, faites une recherche du nombre de mois d'inventaire sur 6 mois et 3 mois pour identifier la tendance

Si notre ACM originale nous suggérait un prix proche de 290,000 \$, on devrait sérieusement considérer d'inscrire cette maison à 289,000 \$ (à cet effet, vous devriez voir notre dossier IM#10 - Les règles du marché).

Refaites les calculs du nombre de mois d'inventaire sur 12 mois en utilisant votre prix demandé actuel. Par la suite, chaque mois refaites les mêmes calculs avec les mêmes critères pour les derniers 12 mois et conservez les nombre de mois d'inventaire ainsi calculés pour connaître la tendance du marché. Si vous croyez qu'une tendance différente s'est développée, vous pouvez utiliser ces calculs pour justifier un changement dans le prix demandé (à la hausse ou à la baisse).

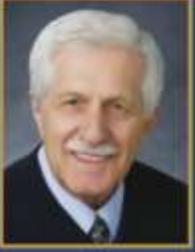
Non seulement pouvons-nous utiliser le nombre de mois d'inventaire pour expliquer comment s'applique l'état du marché spécifiquement à la maison du vendeur, mais en tant que courtier on peut utiliser cet élément afin de bien déterminer le prix demandé pour sa maison aujourd'hui et pour chacun des mois à venir pour sa maison à lui et de voir si une tendance différente se développe, toujours en tenant compte des critères spécifiques de sa maison.

En utilisant sagement ces outils, le courtier peut vendre les maisons de ses clients dans un temps raisonnable et au meilleur prix dans n'importe lequel marché.

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