

## InfoMaison No.111

Est un dossier préparé pour Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) à l'intention de toutes les personnes intéressées par l'immobilier et l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord du Grand Montréal

### COMMENT UTILISER L'OFFRE & LA DEMANDE AVEC LA VALEUR MARCHANDE

IM#111

Madame,  
Monsieur,

Les experts du site [info-immobilier-rive-nord.com](http://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?

### COMMENT UTILISER L'OFFRE ET LA DEMANDE APRÈS AVOIR CALCULÉ LA VALEUR MARCHANDE ET APPLIQUÉ LES RÈGLES DU MARCHÉ POUR DÉTERMINER LE PRIX DEMANDÉ POUR VOTRE MAISON

Une des premières tâches du vendeur est de déterminer la valeur marchande du bien immobilier, **la propriété**. On emploie souvent propriété pour désigner la bâtisse et le terrain sur lequel la bâtisse est érigée. On emploie aussi le mot maison mais habituellement le mot maison devrait plutôt désigner la bâtisse.

Il y a plusieurs méthodes qui sont employées afin de déterminer le plus précisément possible, la valeur marchande d'une propriété.

La méthode la plus courante est la méthode par comparaison qui consiste à trouver, dans le même quartier, les maisons comparables à celle qu'on veut vendre, à partir de certains critères puis de faire quelques ajustements et de déterminer le prix demandé en fonction de la nature du marché dans lequel se retrouve la propriété qu'on veut vendre. Vous pouvez retrouver une variante de la méthode traditionnelle dans un autre document intitulé : **Comment déterminer la valeur marchande d'une propriété.**

La valeur marchande d'une propriété, c'est comme le nerf de la guerre. C'est la caractéristique la plus importante à déterminer afin d'avoir une transaction immobilière financièrement équitable.

### **Qu'est-ce qu'une transaction immobilière financièrement équitable?**

Comment le vendeur et/ou l'acheteur peuvent-ils savoir exactement si le marché actuel avantage les acheteurs ou si le marché avantage les vendeurs? Aucun acheteur ne veut payer plus que le prix du marché et aucun vendeur ne veut vendre en dessous du prix du marché.

**Une transaction financièrement équitable est celle où le vendeur vend au juste prix du marché et où l'acheteur paie le juste prix du marché.**

**Le juste prix du marché c'est celui qu'on attribue à la valeur marchande à partir de la nature et des règles du marché. Le juste prix du marché c'est normalement le prix sur lequel l'acheteur et le vendeur s'entendent pour réaliser une transaction.**

### **Comment l'offre et la demande peut nous renseigner sur une transaction immobilière?**

**Voici un exemple :**

Pour la propriété ci-dessous on a déterminé la valeur marchande à 265,000\$ avec + ou - 5% on a obtenu une gamme de prix allant de 251,750 \$ à 278,250 \$, qu'on peut arrondir comme suit : 250,000\$ à 280,000\$.

**Voici les infos sur la propriété, sujet, dont on veut déterminer le prix demandé pour la vendre, étude d'un cas réel.**

Emplacement :

Genre de maison : Unifamiliales plain-pied, AA : 1985 AC : 1985

Recouvrement : Aluminium, Bois et Briques

Dimensions : Maison 38 x 24 en pieds = 912 pi<sup>2</sup>, Terrain 100 x 55 en pieds.

Chambres à coucher : 2 +1; Salle de bain : 1+1; Sous-sol : complètement fini

Rénovations + année : Couverture 2005 – 5,000\$; Salle de bain 2012 --3,000 \$;  
Sous-sol 2010 – 10,000 \$

Caractéristiques contributives : Piscine HT; Solarium 3 saisons; Allée (2) pavé-uni; Paysager.

**Date de la recherche 1<sup>er</sup> décembre 2012**

---

**Critères de recherche :**

Il faut d'abord déterminer quels seront les critères retenus pour qu'une recherche raisonnable soit exécutée par un acheteur éventuel. Nos critères pour trouver des maisons comparables à celle qu'on veut vendre sont :

**3 cc / 2 sb, 700 - 1,100pi.ca.** Dans le dit quartier : **construction 1984** ou mieux. Nous avons retenu seulement ces caractéristiques pour obtenir un maximum d'acheteurs potentiels

- 1. Recherche du nombre de maison en vente actuellement et qu'on représente par le symbole (Vi) pour maisons en vigueur. (Les maisons en vente c'est L'OFFRE)**

Maintenant vous voulez savoir combien de maisons sont **en vente** actuellement (au 1<sup>er</sup> décembre 2012) présentant exactement les mêmes critères.

On en a trouvé 23, il faut ajouter la maison sujet (celle qu'on se propose de mettre sur le marché, elle deviendra en vente), donc  $V_i = 23 + 1 = 24$ .

## 2. Recherche du nombre de maisons vendues dans les 12 derniers mois qu'on représente par le symbole (VE). (Les maisons vendues représentent LA DEMANDE)

Premièrement, vous voulez savoir combien de maisons répondant à ces critères ont été vendues dans les 12 mois précédant le 1er décembre 2012 : donc, du 2 décembre 2011 au 1<sup>er</sup> décembre 2012.

On en a trouvé 35.

Deuxièmement prenez ce nombre et divisez-le par le nombre de mois déterminé par la période de recherche (dans ce cas, c'est 12 mois – l'année précédant le 1er décembre 2012). On représente le résultat de cette division par le symbole  $ve$  (ne pas confondre avec VE),  $ve = VE/M$ ,  $ve$  c'est l'activité de ce marché.

Alors  $ve = 35/12 = 2.92$  **maisons vendues en moyenne par mois**. C'est l'activité de l'emplacement, c'est aussi les ventes désaisonnalisées, le taux de roulement ou la liquidité que l'on représente par le terme ( $ve$ ). Vous pouvez appeler cela comme vous voulez, les trois termes sont bons.

Finalement, prenez le nombre de maison en vigueur sur le marché (24) et divisez-le par le nombre de maisons vendues en moyenne par mois, pour savoir combien de mois seront nécessaires en moyenne pour vendre chacune de ces 24 maisons en vigueur

On obtiendra l'inventaire en mois ( $M_i$ ).

$$M_i = 24/2.92 = 8.22 \text{ mois}$$

Cela veut dire que l'inventaire en mois est 8.22 (le nombre de mois d'inventaire moyen à ce type de maison) ou on peut dire que ça prendra en moyenne 8.22 mois pour vendre chacune des maisons de cet inventaire incluant la maison sujet à la condition que l'activité demeure la même. Une maison sujet est une maison qui est en cause, celle pour laquelle on fait les calculs.

Vous pouvez maintenant dire à votre vendeur, qu'avec un inventaire en mois de 8.22, vous êtes dans un marché qui est 37 % plus lent qu'un marché normal. En effet  $(8.22-6.00)/6.00 = 37\%$ . Cela devrait aider le vendeur à comprendre qu'il doit nécessairement être plus compétitif sur le marché qu'il le serait si ce marché avait été normal à 6 mois d'inventaire.

**Rappel sur la nature du marché**

Un inventaire en mois de 6 est un inventaire en mois normal pour un marché équilibré. Un taux inférieur à 6 nous indique un marché de vendeurs et un taux supérieur à 6 nous indique un marché qui est plus lent qu'un marché normal soit un marché d'acheteurs.

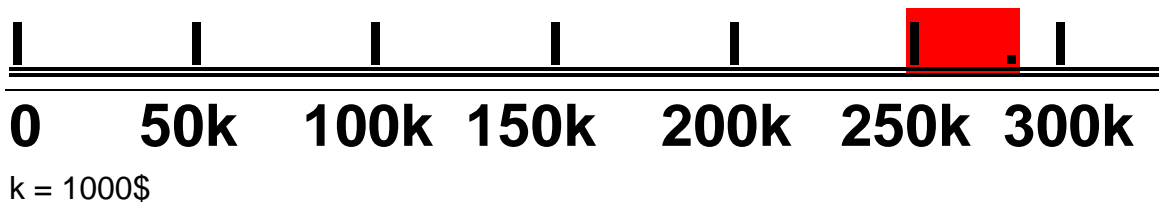
---

Note : Si on fait référence aux maisons vendues dans les 12 derniers mois c'est qu'on fait appel aux mathématiques, plus précisément aux lois régissant les statistiques. Avec un nombre suffisant de ventes (30) on peut dire que ce qui s'est produit l'an dernier au niveau local, a de forte chance de se reproduire dans la prochaine année.

Ainsi si 35 maisons ont été vendues l'an dernier, 35 maisons seront vendues dans la prochaine année avec un minimum d'erreur, ou on peut dire qu'il y a **35 acheteurs sur le marché**. Si le volume de l'échantillon est suffisamment élevé, on a dit un total minimum de 30 maisons vendues. Plus l'échantillon sera élevé, moins grande sera l'erreur. La moyenne sera toujours de 2.92 maisons vendues par mois (35/12)

---

**La gamme de prix de la valeur marchande est indiquée en rouge**



**Un prix demandé qui serait au-delà de 280,000\$ serait un prix surévalué, alors qu'un prix en deçà de 250,000\$ serait un prix sous-évalué selon les calculs de la valeur marchande et l'application des règles du marché.**

**L'objectif est de faire la même recherche afin de savoir à quel pourcentage cette gamme de prix varie par rapport à un marché normal à 6.00 mois d'inventaire qui est un marché normal, équilibré où le vendeur n'a pas le**

**dessus sur l'acheteur et l'acheteur n'a pas le dessus sur le vendeur. Ils procède à une transaction équitable.**

---

**Comme le propriétaire croyait bien qu'il pourrait avoir 300,000 \$ pour sa propriété, commençons par ce montant.**

Même s'il n'est pas nécessaire de faire ce calcul, il est bon de le faire et de le montrer au vendeur afin qu'il sache où il se situait avec le prix qu'il avait l'intention de demandé.

**1. Nombre de maisons en vente à un prix maximum de 300,000 \$**

Effectuons la recherche avec un prix maximum de 300,000 \$. On trouve 21 maisons en vigueur sur le marché. On ajoute la maison sujet et on obtient  $V_i = 21 + 1 = 22$ .

**2. Nombre de maisons vendues dans les 12 derniers mois à un prix maximum de 300,000 \$**

On trouve le même nombre de maisons vendues,  $V_E = 35$

Alors  $v_e = 35/12 = 2.92$ , vente par mois, c'est l'activité.

Puis  $M_i = 22/2.92 = 7.53$  mois

À 7.53 mois d'inventaire, nous sommes maintenant dans un très léger marché d'acheteurs, mais quand même à 25.5 % plus lent qu'un marché normal à 6.00 mois d'inventaire. En effet  $(7.53-6.00)/6.00 = 25.5\%$ . C'est mieux que 37 % que l'on avait au départ.

---

**Essayons maintenant avec le maximum de la gamme de prix à 280,000\$**

**1. Nombre de maisons en vente à un prix maximum de 280,000 \$**

On obtient alors 19 maisons en vigueur sur le marché. On ajoute la maison sujet et on obtient  $19 + 1 = 20$

**2. Nombre de maisons vendues dans les 12 derniers mois à un prix maximum de 280,000 \$**

On en trouve 35 qui rencontrent ce nouveau critère.

Alors  $v_e = 35/12 = 2.92$  vente par mois

Puis  $M_i = 20/2.92 = 6.85$  mois

À 6.85 mois d'inventaire nous sommes maintenant dans un marché équilibré mais à 14.2 % plus lent qu'un marché normal à 6.00. En effet  $(6.85-6.00)/6.00 = 14.2\%$ . C'est mieux que 37 % que l'on avait au départ ou 25.5% précédemment.

---

### Essayons maintenant avec le minimum de la gamme de prix à 250,000\$

#### 1. Nombre de maisons en vente à un prix maximum de 250,000 \$

On obtient alors **16 maisons en vigueur** sur le marché. On ajoute la maison sujet et on obtient  $16 + 1 = 17$

#### 2. Nombre de maisons vendues dans les derniers 12 mois à un prix maximum de 250,000 \$

Nous en trouvons 34 qui rencontrent ce nouveau critère.

Alors  $v_e = 34/12 = 2.83$  vente par mois

Puis  $M_i = 17/2.83 = 6.01$  mois

**Ça c'est l'inventaire en mois d'un marché normal à 6.00 mois d'inventaire.**

**A ce prix demandé, le vendeur n'a pas le dessus sur l'acheteur et l'acheteur n'a pas le dessus sur le vendeur. C'est un prix équitable pour les deux dans le marché actuel en date du 1 décembre 2012.**

**Le vendeur n'est pas obligé de faire des cadeaux à l'acheteur, comme : payé les frais de notaire ou payé le nouveau certificat de localisation.**

**Par contre le vendeur s'expose à devoir faire certains cadeaux s'il insiste pour obtenir un prix plus élevé que le prix de la juste valeur marchande. Mais l'acheteur n'est pas obligé d'acheter parce qu'il ne sait pas quand et à quel prix, le marché décroissant va s'arrêter.**

**On peut dire que la gamme de prix de cette propriété 250,000\$ à 280,000\$ et à un  $M_i$  de 6.85 à 6.01 est effectivement dans un marché équilibré alors qu'à un prix de 300,000\$ on est dans un marché d'acheteurs**

---

Si on poussait l'analyse un peu plus loin et qu'on baissait le prix à 240,000 \$.

**1. Nombre de maisons en vente à un prix maximum de 240,000 \$**

On obtient alors 10 maisons en vigueur sur le marché. Ajoutons la maison sujet et on obtient  $V_i = 10 + 1 = 11$

**2. Nombre de maisons vendues dans les derniers 12 mois à un prix maximum de 240,000 \$**

Nous en trouvons  $V_E = 33$  qui rencontrent ce nouveau critère.

Alors  $v_e = 33/12 = 2.75$  maisons vendues par mois

Et  $M_i = 11/2.75 = 4.00$  mois d'inventaire.

Ce qui nous indique un bon marché de vendeurs ou les maisons se vendent à 33% plus rapidement que dans un marché normal, équilibré et qui pourrait donner lieu à des offres multiples si on devait inscrire cette maison à moins de 240,000 \$.

---

**Qu'est-il arrivé à cette inscription?**

Le propriétaire l'avait inscrite à 249,999 et elle a été vendue quelques semaines plus tard à 237,000 \$ pour un ratio prix de vente/prix demandé de  $237,000\$/249,000 \$ = 94.8\%$  ou 95% en complétant la décimale.

Dans la présente transaction le vendeur aurait possiblement pu avoir 5,000 \$ à 6,000 \$ de plus s'il avait été en mesure de démontrer que le prix demandé correspondait au prix déterminé par un marché normal et équilibré. Le ratio du prix de vente/prix demandé aurait possiblement pu être de  $242,999 \$/249,999 = 97.2\%$ . (+5,999\$) et même de 249,999\$

Normalement un ratio prix de vente/prix demandé de 97 % ou plus, est acceptable lorsqu'on utilise la méthode des comparables pour déterminer notre prix demandé.


La propriété a été inscrite le 21 novembre 2012. La vente a eu lieu le 1<sup>er</sup> décembre 2012.

---



**Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.**

Au moment où ce document a été réalisé, Michel Brien était à l'emploi de l'Agence Boulevard Immobilier à Boisbriand, à titre de courtier immobilier



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (514) 512-9606 ou par courriel à : [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto: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 valeur marchande et le vendeur n'obtient pas moins que la valeur marchande.

À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.

Michel Brien, courtier immobilier à la retraite, est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

Vous pouvez consulter sa précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord sur son site : <http://info-immobilier-rive-nord.com> ou le suivre sur les medias sociaux ci-dessous.



GOOGLE+



FBOOK



PINTEREST



YTUBE



TWITTER



LE BLOG



LE SITE

Vous pouvez cliquer sur le logo de votre choix ou suivez-nous sur :

Notre page Facebook: [info-immobilier-rive-nord](http://info-immobilier-rive-nord) et cliquez sur j'aime,

Notre page Google+: [blog.info-immobilier-rive-nord.com/](http://blog.info-immobilier-rive-nord.com/) et cliquez sur +1

Notre page Pinterest: <http://pinterest.com/sirpo809/>

**Encouragez-nous, en cliquant sur j'aime ou +1 cela nous donnera l'énergie nécessaire pour continuer notre travail de recherche sur l'immobilier et principalement sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord du Grand Montréal.**