

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#250

Madame,
Monsieur,

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

Vous Voulez Vendre Votre Propriété? Voici Quoi Faire et Ne Pas Faire

PREMIÈRE PARTIE, QUOI FAIRE ?

- 1. Faut choisir les caractéristiques d'identification de la propriété à vendre**
- 2. Faut trouver la valeur marchande**
- 3. Faut trouver la gamme de prix de la valeur marchande**
- 4. Faut appliquer les règles du marché**
- 5. Faut trouver le nombre de mois d'inventaire qui témoigne d'un marché normal**

C'est quoi une caractéristique d'identification de la propriété à vendre?

C'est quoi la valeur marchande?

C'est quoi la gamme de prix de la valeur marchande?

C'est quoi les règles du marché?

C'est quoi le nombre de mois d'inventaire d'un marché normal?

Avant de faire certains calculs, il faut que vous sachiez que le marché immobilier est un marché local. Ce devrait être évident quand vous regardez le marché immobilier à Vancouver, à Toronto, en Californie, à Miami, à Montréal, sur la Rive-Nord ou dans les Laurentides.

Il faut aussi savoir que le marché immobilier comme la plupart des marchés, est un marché régi par la loi des marchés c'est-à-dire par la loi de l'offre et de la demande. Si on a beaucoup d'acheteurs dans le marché et qu'il n'y a pas beaucoup de propriétés à vendre, alors les prix vont augmenter, on dit alors que le marché est en croissance. À l'inverse s'il y a beaucoup de propriétés à vendre mais pas beaucoup d'acheteurs dans le marché, alors les prix devraient diminuer, on dit alors que le marché est en décroissance.

À partir de 2007, aux États-Unis, les propriétés ont perdu beaucoup de valeur, et le marché immobilier local de certaines régions des É.U. était en décroissance. Des propriétés qui valaient 800,000 \$ n'en valaient plus que 500,000 \$ quelques années plus tard. Pourtant au Canada, pendant cette période la valeur des propriétés continuaient

d'augmenter, le marché était alors en croissance. Preuve que le marché immobilier est un marché local

Le marché immobilier aux É.U. était en décroissance parce qu'il n'y avait pas assez d'acheteurs qui avaient les moyens financiers pour acheter les propriétés de 800,000 \$, alors les vendeurs diminuaient leur prix demandé à 700,000 \$, mais ils n'y avait pas assez d'acheteurs, capables financièrement d'acheter les propriétés à 700,000 \$, alors les vendeurs diminuaient leur prix demandé à 600,000 \$, mais encore là, il n'y avait pas assez d'acheteurs sur le marché qui avaient les moyens d'acheter les propriétés à 600,000 \$, alors les vendeurs diminuaient leur prix demandé à 500,000 \$. On était rendu en 2012.

C'est de cette façon que le marché immobilier rétablit l'équilibre entre l'offre et la demande. Si l'économie locale ne va pas bien, qu'il y a beaucoup de pertes d'emplois ou que les taxes augmentent de telle sorte que le consommateur n'a plus les moyens d'acheter certains biens immobiliers, on verra le prix de ces biens immobiliers diminuer.

Il est facile de réaliser, que le vendeur qui se rend compte que sa propriété est dans un marché en décroissance, n'est pas dans une situation confortable. S'il doit absolument vendre sa propriété, il doit déterminer un prix demandé qui va répondre à la loi de l'offre et de la demande. Comme sa propriété se retrouve dans un marché en décroissance, cela veut dire qu'il doit diminuer son prix demandé jusqu'à ce que ce prix soit inclus dans la fourchette de prix où il y a encore des transactions.

Il faut se rappeler que pour les propriétés qui sont dans un marché en décroissance les prix sont à la baisse. Si la décroissance ne fait que commencer, la baisse de prix ne sera pas très grande, parce qu'à moins d'un crash immobilier, le marché est très lent à réagir. Par contre si ça fait plusieurs mois que le marché est en décroissance, la baisse de prix sera un peu plus grande que lorsque la décroissance ne faisait que commencer.

Pour un vendeur sur la Rive-Nord, qui n'est pas obligé de vendre. Je pense au vendeur qui a profité de la croissance des prix, entre l'an 2000 et l'an 2012, alors que les propriétés ont plus que doublées de valeur, et qui veut encaisser le profit pour acheter une propriété d'une plus grande valeur tout en profitant des bas taux d'intérêt hypothécaire. Dès qu'il s'aperçoit que sa propriété entre dans un marché en décroissance, il a le choix de vendre ou bien de se retirer du marché.

Comme disait mon grand-père, il faut acheter lorsque le marché passe d'un marché en décroissance à un marché en croissance et il faut vendre quand le marché passe d'un marché en croissance à un marché en décroissance. Au niveau de la bourse, on dit acheter lorsque l'action est basse et vendre quand l'action est haute.

Sur la Rive-Nord du Grand Montréal, la plupart des propriétés sont dans un marché en décroissance. L'inventaire des propriétés à vendre augment et les ventes diminuent. Les ventes diminuent parce qu'il n'y a pas assez d'acheteurs sur le marché qui ont les moyens d'acheter les propriétés à vendre parce que les prix sont trop élevés. Les

vendeurs s'en rendent compte parce qu'il y a très peu d'acheteurs qui vont visiter leur propriété. C'est un signe que les prix sont trop élevés. Si ces vendeurs ne veulent pas diminuer leur prix demandé, ils devraient se retirer du marché

Nous sommes maintenant prêts à faire nos recherches et nos calculs.

C'est quoi une caractéristique d'identification?

Vous voulez vendre votre propriété, pour empocher le profit ou parce que vous êtes obligé (transfert, nouvel emploi dans une autre ville). Il faut déterminer le prix que vous allez demander et pour ce faire il vous faut trouver la valeur marchande (VM) de votre propriété. Pour trouver la valeur marchande vous avez besoin de trouver les propriétés qui ont été vendues localement dans les 6 ou 12 derniers mois (**les comparables**). Vous avez aussi besoin de savoir quelles sont les propriétés semblables à la vôtre qui sont actuellement à vendre localement (**les compétitives**).

Pour trouver les comparables et les propriétés compétitives il faut chercher les propriétés qui possèdent les mêmes caractéristiques d'identification que votre propriété.

Les caractéristiques d'identification sont ces caractéristiques qui identifient à la fois, votre propriété, les comparables et les compétitives. Or, il y a 2 sortes de caractéristiques, les caractéristiques essentielles et les caractéristiques contributives. On sait qu'il n'y a pas 2 propriétés absolument identiques.

Mais on sait aussi qu'il y a un minimum de caractéristiques qu'on ne peut ignorer lorsqu'on recherche une propriété. Ce sont ces caractéristiques qui font l'unanimité chez la plupart des acheteurs, chez l'ensemble des acheteurs dans la même tranche de prix de votre marché local, sans quoi ils n'accorderaient aucun intérêt à votre propriété.

La première caractéristique essentielle est l'emplacement et elle vaut normalement 85% de la valeur de la propriété. La deuxième caractéristique essentielle est la surface habitable, celle-ci vaut environ 10% à 13% de la valeur de la propriété. Puis viennent les autres caractéristiques.

Parmi les caractéristiques essentielles on identifie les propriétés par leur style, leur genre et leur type, la grandeur du terrain (avec ou sans voisins arrière), le nombre de chambre à coucher, le nombre de salle de bain, le sous-sol (peut-être fini, semi-fini, non fini), la salle familiale, la salle à manger ou le garage (simple, double ou triple).

Parmi les caractéristiques contributives qui ne valent que 2% à 5% de la valeur de la propriété, on note habituellement, la piscine (HT ou creusée), le spa, le foyer ou le poêle, le système d'alarme, l'air climatisée, le type d'armoire, les revêtements de sol, les dessus de comptoir de cuisine, le cabanon, l'auvent, l'aménagement paysager, le

système d'irrigation, le système d'aspirateur central, l'échangeur d'air, le purificateur d'air électronique, etc.

Comment va-t-on se servir de toutes ces caractéristiques? C'est ce que nous allons voir dans la recherche de la valeur marchande (VM).

C'est quoi la valeur marchande?

On peut définir la "**valeur marchande**" d'un bien comme... .. **le prix de transaction le plus probable** auquel en arriveront un acheteur et un vendeur qui disposent de toute l'information nécessaire pour juger des caractéristiques du produit devant faire l'objet de la transaction (marché de concurrence parfaite) et qui agissent en toute indépendance et en toute liberté (transaction bona fide), sans que ni l'un ni l'autre ne soit en mesure d'exercer quelque forme de contrôle que ce soit sur le marché du bien en question (marché atomistique).

À cause du **caractère essentiellement statistique du concept de valeur marchande**, alors que le prix de transaction demeure un événement isolé et circonstanciel, la valeur marchande réfère à un événement dont l'occurrence est *non pas certaine, mais probable* et qui, de ce fait, **ne pourra se vérifier que sur un nombre relativement grand de cas**. Là il faut se rappeler que j'ai besoin du plus grand nombre de données possible pour trouver un juste prix avec la plus petite marge d'erreur. Cela m'amène à considérer ce que peut être la marge d'erreur acceptable.

La taille de l'échantillon et la marge d'erreur

Le vrai problème c'est la taille de l'échantillon. En statistique, il y a un concept connu comme étant "la marge d'erreur". La marge d'erreur d'un échantillon peut être calculée à partir d'une formule très simple. Cette formule est $1/\sqrt{N}$ (N étant le nombre de données dans l'échantillon). C'est donc un (1) divisé par la racine carré du nombre d'éléments dans l'échantillon.

Par exemple, si vous avez un échantillon de 400 éléments, la racine carré de 400 est 20, puis $1/20 = 0.05$ ou $5/100$ ou 5%. On peut dire que la marge d'erreur d'un échantillon de 400 est 5%. C'est la marge d'erreur sur la valeur marchande que l'on va rechercher.

Lorsque j'enseignais, j'ai souvent utilisé ce concept sur différentes grandeurs d'échantillons. Si vous aviez 100 éléments dans votre échantillon, la marge d'erreur serait de 10%, pour un échantillon de 64 éléments, la marge d'erreur, serait de 12.5%. De même pour un échantillon de 25 éléments, la marge d'erreur serait de 20%, la marge d'erreur serait de 25% pour un échantillon contenant 16 éléments. Puis je demandais à mes élèves qu'elle serait la marge d'erreur si mon échantillon contenait seulement 3 éléments? Les calculs démontrent que la marge d'erreur serait alors de 58%. Imaginez 58%! "Monsieur le Vendeur votre maison vaut 220,000 \$ plus ou moins 129,000 \$". Vous voyez, comment la grosseur de l'échantillon est importante

Pour l'évaluateur municipal chargé d'établir la valeur d'une propriété pour fins de taxation, c'est le concept de **valeur marchande** qui s'impose comme critère de référence absolu et il en est de même pour le courtier immobilier lorsqu'il utilise la méthode des comparables pour déterminer la valeur marchande d'une propriété.

Nous utilisons la méthode du caractère essentiellement statistique du concept de la valeur marchande (ces-cvm), pour trouver la valeur marchande, cette méthode consiste à obtenir le plus grand nombre de comparables et de compétitives afin de minimiser la marge d'erreur de la valeur marchande (VM).

On devra choisir les caractéristiques les plus recherchées par les acheteurs. Si on choisit trop de caractéristiques **on risque de ne pas trouver un grand nombre de comparables et de compétitives comme il est requis et aussi on risque de se priver d'un grand nombre d'acheteurs.**

Une méthode inspirée du caractère essentiellement statistique du concept de la valeur marchande (ces-cvm) Selon cette méthode on trouve 3 valeurs dont on fait la moyenne et on obtient la (VM)

Lorsqu'on recherche la valeur marchande d'une propriété, on utilise le caractère essentiellement statistique du concept de la valeur marchande (ces-cvm). On vous résume rapidement cette méthode:

- A) On utilise d'abord l'évaluation municipale qu'on met à jour avec la date en vigueur lorsqu'on effectue le calcul de la valeur marchande.
- B) On trouve ensuite la moyenne du rapport entre le prix de vente (PV) de chaque comparable et leur évaluation municipale, que j'applique à la propriété dont je veux trouver la valeur marchande.
- C) On trouve aussi la moyenne du rapport entre le prix demandé (PD) et l'évaluation municipale, des propriétés comparables en vente le jour où on calcule la valeur marchande et on applique ce rapport à la propriété dont on veut trouver la valeur marchande

On obtient donc trois (3) valeurs, on fait ensuite la moyenne de ces trois valeurs et voilà on a la valeur marchande (VM) recherchée.

Ce petit détour était nécessaire pour vous informer de l'utilisation des mathématiques statistiques afin de faire valoir la relation, entre les ventes (VE) faites dans les derniers 6 ou 12 mois, et le nombre d'acheteurs qui sont actuellement sur le même marché. Autrement dit s'il s'est effectué 125 ventes dans les 12 derniers mois, il est fort **probable** qu'on ait actuellement sur le marché 125 acheteurs pour le même genre de maison dans une même tranche de prix pour le même marché, avec une marge d'erreur acceptable.

Exemple de calcul d'une valeur marchande

Commençons par déterminer les caractéristiques d'identification de la maison qu'on veut vendre, disons que c'est une **maison résidentielle, unifamiliale de plain-pied, isolée qui possède trois chambres à coucher (3CC), deux salles de bain (2SB), un garage (G) simple largeur.**

- A) Détermination de la valeur marchande selon l'évaluation municipale. L'évaluation de votre propriété se calcule en faisant le produit de l'évaluation municipale au premier janvier 2013 x un facteur MLS/Centris.

Votre évaluation municipale 2013 indique 273,282 \$
Sur la feuille, Statistiques MLS/Centris, on nous indique qu'au 31 mars 2013, votre évaluation municipale x par 116% devrait vous donner la valeur marchande.

Voilà un premier prix. $273,282 \$ \times 116\% = 316,924\$$

- B) Selon les comparables qui ont été vendues dans la dernière année soit entre (20120417-20130416) et qui possèdent les caractéristiques suivantes : CC 3+, SB 2+, 1+ GARAGE, PP (maisons plain-pied) et ISO (maison isolée).

Le rapport entre le prix de vente et l'évaluation de chacune de ces propriétés me donne en moyenne 1.19. En appliquant ce pourcentage à l'évaluation de votre propriété, on obtient :

Voilà un deuxième prix. $273,282 \times 1.19 = 325,206\$$

- C) Selon les maisons compétitives (maisons actuellement en vente sur le marché en même temps que la vôtre) qui possèdent les mêmes caractéristiques de recherche : CC 3+, SB 2+ 1 GARAGE, PP, ISO,

Le rapport entre le prix demandé et l'évaluation de chacune de ces propriétés me donne un facteur de 1.24 fois l'évaluation. En appliquant ce facteur à l'évaluation de votre propriété, on obtient :

Voilà le troisième prix. $273,282 \times 1.24 = 338,870 \$$

On fait la moyenne des trois prix obtenus par calculs et on obtient :

$$\left[\frac{316,924 + 325,206 + 338,870}{3} \right] = 981,000/3 = 327,000 \$$$

La valeur marchande de cette propriété est de 327,000 \$

Le prix demandé doit se situer au maximum de la gamme de prix de la valeur marchande ou un peu plus mais à certaines conditions :

- **prix déterminé en fonction de la variation de la valeur marchande,**
- **s'assurer que le marché soit toujours un marché de vendeurs.**

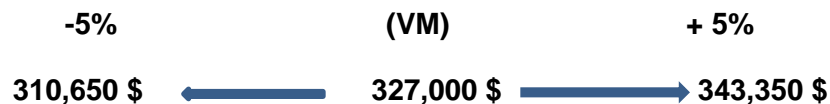
Règle #3 : Si la propriété est dans un marché normal, équilibré.

Le prix demandé devrait se situer à l'intérieur de la gamme de prix de la valeur marchande et être ajusté selon la tendance du marché.

En appliquant les règles du marché **dans le cas d'un marché d'acheteurs**. La règle à appliquer dans le cas d'un marché d'acheteurs est de déterminer le prix demandé un peu en dessous du prix minimum de la gamme de prix de la valeur marchande. Dans l'exemple utilisé ci-dessus, il s'agit de déterminer le prix demandé à 310,000 \$ un peu en dessous du minimum de la valeur marchande parce que la valeur marchande est en décroissance, on est dans un marché d'acheteurs. Il serait même avantageux de déterminer le prix aux alentours de 308,000 \$ ou 309,000 \$. Enfin!

C'est principalement ici que la majorité des vendeurs font l'erreur de demander soit le prix de la (VM), soit le prix le plus élevé de la gamme de prix de la valeur marchande comme s'il s'agissait d'un marché normal ou d'un marché de vendeurs.

Appliquons donc les règles du marché :



Au niveau stratégique les règles du marché qu'on peut retrouver dans le document suivant : "LES RÈGLES DU MARCHÉ" tiré de nos documents de la série : les "InfoMaison" nous renseigne sur les stratégies à utiliser selon la nature du marché

Stratégiquement le prix demandé lorsqu'on utilise la gamme de prix avec + ou – 5% devrait être un peu moins de 310,650, \$ 310,000 \$ est un bon choix. Le prix à 308,000 \$ ou à 309,000 \$ serait plus judicieux.

C'est quoi le nombre de mois d'inventaire?

La gamme de prix de la valeur marchande (VM) nous donne une approximation du prix de la transaction à venir. À partir d'ici on doit rechercher des prix qui nous donne un nombre de mois d'inventaire compris en 5 et 7 pour être dans une zone d'équilibre, sauf que ce calcul se fait avec la formule de **l'offre et la demande**.

En utilisant la formule servant à déterminer le nombre de mois d'inventaire. On a vu qu'il s'agit de la relation entre l'offre et la demande, puisque $M_i = V_i/v_e$ peut-être représenté par $M_i = V_i / (VE/M)$, on peut dire $M_i = \text{Offre/Demande}$

Avec cette formule, on propose un prix et pour ce prix on trouve les valeurs de V_i et V_E à partir de la plus grande base de données, soit celle des courtiers immobiliers MLS/Centris. En proposant plusieurs prix, il est possible de trouver une ou plusieurs valeurs de M_i qui seront compris entre 5 et 7 mois d'inventaire. Normalement le nombre de mois d'inventaire compris entre 5 mois et 7 mois témoigne d'un marché normal, équilibré. À moins de 5 mois d'inventaire la propriété est dans un marché de vendeurs où on a croissance des prix. À plus de 7 mois d'inventaire la propriété est dans un marché d'acheteurs où il y a décroissance des prix.

On devrait trouver un prix dans le voisinage du prix un peu plus bas que le prix minimum de la gamme de prix de la valeur marchande. L'astuce est de commencer avec le prix que le vendeur a en tête. Ce prix sera surement plus grand que le prix maximum de notre exemple à 343,350 \$. Disons que le vendeur pensait demander 350,000 \$, tout en sachant qu'il pourrait diminuer un peu son prix demandé. Ce prix va témoigner d'un marché d'acheteurs, effectivement le nombre de mois d'inventaire calculé sera supérieur à 7 mois.

Comme essais subséquents de prix on devrait commencer par la valeur maximum de la gamme de prix, puis la valeur minimum et ainsi de suite, jusqu'à ce qu'on arrive à trouver des valeurs de M_i entre 5 et 7 mois.

Si le prix demandé n'est pas surévalué, Il ne devrait pas y avoir beaucoup de différence entre le prix déterminé par la valeur marchande et le prix déterminé par l'application de la loi de l'offre et la demande puisque les transactions se font:

- **Selon la valeur marchande (lorsqu'elle est bien calculée) et**
- **Lorsque le prix déterminé par l'offre et la demande témoigne d'un marché normal.**

Plus le vendeur attend avant de faire cet exercice plus le prix demandé sera plus bas que le prix qu'il aura déterminé au départ, lors de son inscription, parce que la valeur marchande d'un marché d'acheteurs, diminue constamment.

Dans le tableau No 3 ci-dessous, on peut remarquer que la valeur marchande (la ligne rouge) d'un marché d'acheteurs diminue avec le temps, c'est pour cette raison que les règles du marché, recommande que le prix demandé soit le prix le plus bas de la gamme de prix de la valeur marchande (VM).

Si le vendeur ne prend pas ce prix le plus bas de la VM c'est comme s'il surévaluait son prix. C'est comme s'il demandait le pris en jaune sur la ligne noire verticale, dans le tableau ci-dessous.

L'erreur que font plusieurs vendeurs, c'est de ne pas se soucier de la nature du marché dans lequel se retrouve leur propriété au moment de la vente. Dans l'exemple cité plus haut la valeur marchande était de 327,000 \$ et avec une marge d'erreur de plus ou

moins 5% on obtenait une gamme de prix allant de 310,650 \$ à 343,350 \$. Selon la valeur marchande, si le vendeur pense demander 327,000 \$ il est dans l'erreur puisqu'il demande un prix qu'il pourrait facilement avoir si le marché était un marché normal, sauf que dans le cas présent le marché de la propriété est un marché d'acheteurs.

Si le vendeur ne choisit pas le prix le plus bas de la VM, et disons qu'il choisit la valeur marchande comme étant 327,000 \$ comme dans notre exemple, sans ajouter ou retrancher un pourcentage et qu'il ne réduit pas ce prix demandé, **un peu en dessous de 310,650 \$, il aura beaucoup de difficulté à vendre à 327,000 \$** si le nombre de mois d'inventaire n'est pas entre 5 et 7 mois.



Tableau No 3

La feuille Statistiques MLS/Centris nous informe qu'à Lachenaie l'ensemble des transactions se fait à 96% du prix demandé.

En l'occurrence $96\% \times 327,000 \$ = 313,920 \$$

Normalement lors d'une transaction, on dit que si le prix obtenu est 97% à 100% du prix demandé. C'est que le prix demandé a été bien déterminé. Dans notre cas $97\% \times 327,000 \$ = 317,190 \$$

Le vendeur devrait s'attendre à régler la transaction à 317,200 \$ et plus puisqu'on aurait alors un prix à 97%, 98% ou 99% du prix demandé.

Au sujet du prix de vente/prix demandé, je crois que si la valeur marchande a été bien déterminée ce qui a été le cas pour cette propriété on devrait être en mesure de démontré qu'on a bien appliqué les règles du marché et qu'on n'a pas à diminuer notre prix à 99%, 98% voire même 97%. D'autant plus qu'en utilisant le principe de l'Offre et la Demande, les règles du marché n'ont pas à être appliquées, comme dans le cas du calcul de la gamme de prix de la (VM).

Exemple du calcul de l'offre et de la demande

L'OFFRE ET LA DEMANDE POUR DÉTERMINER

1. LA NATURE DU MARCHÉ ET
2. LE PRIX DEMANDÉ

LACHENAIE, LE 16 AVRIL 2013, MAISON SUJET

Critères de recherche : CC 3+, SB 2+, 1+ GARAGE, Maison plain-pied (PP), Isolée (ISO)

Application de l'Offre et la Demande afin de déterminer la nature du marché, INDÉPENDAMMENT DU PRIX DEMANDÉ.

VE = 28 Calculs : $ve = VE/M = 28/12 = 2.33$ maisons vendues /mois

Vi = 20 +1 $Mi = Vi/ve = 21/2.33 = 9.01$ mois d'inventaire

M = 12 A 9.01 mois d'inventaire, on se trouve dans un marché d'acheteurs parce que Mi est plus grand que 6.00. Ce marché est 50.2% plus lent qu'un marché normal. En effet $((9.01 - 6.00)/6.00) = 50.2\%$

Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 343,000 \$

VE = 21 Calculs : $ve = VE/M = 21/12 = 1.75$ maison vendues/mois

Vi = 11 +1 $Mi = Vi/ve = 12/1.75 = 6.86$ mois d'inventaire

M = 12 A 6.86 mois d'inventaire, on est dans un marché normal parce que Mi à 6.86 mois est entre 5 mois et 7 mois d'inventaire mais plus grand que 6.00 mois, un Mi représentant un marché normal, équilibré. Ce marché est 14.3% plus lent qu'un marché normal, équilibré à 6.00. En effet $((6.86 - 6.00)/6.00) = 14.3\%$

Note: Le nombre de mois d'inventaire (Mi) indique que ça va prendre en moyenne ce nombre de mois pour liquider tout l'inventaire. Dans le cas présent Mi = 6.86, donc ça va prendre en moyenne 6.86 mois pour liquider l'inventaire de 12 maisons actuellement sur le marché à ce prix.

Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 336,800 \$

VE = 21 Calculs : $ve = VE/M = 21/12 = 1.75$ maison vendue/mois

Vi = 11 +1 $Mi = Vi/ve = 12/1.75 = 6.86$ mois d'inventaire

M = 12 Pour un prix de 336,800 \$ le Mi est de 6.86 mois d'inventaire, on est encore dans un marché normal parce que le Mi à 6.86 est plus grand que le Mi à 6.00 mais il est entre 5 mois et 7 mois. Ce marché est plus lent de 14,3% qu'un marché normal, équilibré dont le Mi est à 6.00. En effet $((6.86 - 6.00)/6.00) = 14.3\%$

Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 317,200 \$

VE = 20 Calculs : $ve = VE/M = 20/12 = 1.67$ maison vendue/mois

Vi = 9 +1 $Mi = Vi/ve = 10/1.67 = 5.99$ mois d'inventaire

M = 12 Pour un prix de 317,200 \$ le Mi est de 5.99 mois d'inventaire, on est donc maintenant dans un marché équilibré, presque qu'à 6.00 parce que Mi à 5.99 est plus petit que le Mi d'un marché normal, équilibré à 6.00. Ce marché est 0.2% plus rapide qu'un marché normal, équilibré à 6.00 mois d'inventaire.

Note : C'est tout de même toute une amélioration comparativement à un marché à 50.2% (qu'on avait au début) plus lent qu'un marché normal, équilibré.

Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 310,600 \$

VE = 19 Calculs : $ve = VE/M = 19/12 = 1.58$ maison vendue/mois

Vi = 8 +1 $Mi = Vi/ve = 9/1.58 = 5.70$ mois d'inventaire

M = 12 Pour un prix de 310,600 \$ le MI est de 5.70 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché normal mais ce marché normal est un marché à 5.0% plus rapide qu'un marché normal, équilibré dont le Mi est à 6.00. En effet $((5.70 - 6.00)/6.00) = 5.0\%$

Remarquons, que ce qu'on recherchait c'était un prix qui nous amènerait dans un marché normal, équilibré à 6.00 mois d'inventaire et nous y sommes arrivé à 1 centième près. Le marché immobilier est un marché qui bouge tout le temps. De façon pragmatique lorsque nous arrivons à avoir un prix qui nous place dans un marché équilibré, c'est-à-dire dans un marché dont le nombre de mois d'inventaire varie entre 5 mois et 7 mois on est alors dans un marché équilibré et très bien placé pour faire une transaction équitable. On reviendra dans quelques instants à définir ce qu'est une transaction équitable.

En résumé :

À 310,600 \$ on a 5.70 mois d'inventaire, et on est dans un marché normal plus rapide qu'un marché à 6,00 mois d'inventaire. À ce prix, le plus bas de la gamme de prix de la (VM) on est dans un marché normal.

À 317,200 \$ on a 5.99 mois d'inventaire, et on est dans un marché normal, le plus près d'un marché normal à 6,00 mois d'inventaire et c'est ce que nous recherchions.

À 336,800 \$ on a 6.86 mois d'inventaire, et on est dans un marché normal plus lent qu'un marché à 6,00 mois d'inventaire.

À 343,000 \$ on a 6.86 mois d'inventaire, et on est dans un marché normal plus lent qu'un marché à 6,00 mois d'inventaire. À ce prix, le maximum de prix de la gamme de prix de la (VM) on est aussi dans un marché normal.

En utilisant l'**Offre et la demande**, on cherche à obtenir un prix qui produirait un nombre de mois d'inventaire entre 5 et 7, afin d'être dans un marché normal, équilibré. Pourquoi recherche-t-on cette valeur? C'est simple et l'explication est la suivante. Y-a-t-il un prix où l'acheteur ne paie pas plus que la valeur marchande et le vendeur n'obtient pas moins que la valeur marchande?

Oui, il existe un prix où un acheteur et un vendeur vont procéder à une transaction sur un bien immobilier. Ce prix sera celui qui produira un nombre de mois d'inventaire entre

5 et 7 mois, puisqu'à ce nombre de mois d'inventaire on obtient une transaction équitable pour l'acheteur et pour le vendeur.

Lors d'une transaction immobilière, l'acheteur ne veut pas payer plus cher que la valeur marchande, tandis que le vendeur ne veut pas vendre en dessous de la valeur marchande (on dit souvent que le vendeur ne veut pas laisser d'argent sur la table)

À quel moment l'acheteur et le vendeur, trouveront-ils un prix qui sera tel que l'acheteur ne paiera pas plus que la valeur marchande et où le vendeur n'obtiendra pas moins que la valeur marchande? C'est dans un marché normal, équilibré. Lorsque le prix sera tel qu'il produira entre 5 mois et 7 mois d'inventaire.

DORÉNAVANT LE VENDEUR ET L'ACHETEUR PEUVENT CONNAÎTRE CE PRIX ET PROCÉDER À LA TRANSACTION SANS CRAINTE DE SE FAIRE AVOIR.

On sait que dans un marché d'acheteurs lorsque M_i est plus grand que 7 mois, c'est l'acheteur qui a le bon bout du bâton, puisque dans un tel marché, l'inventaire est anormalement élevé (l'offre de maisons sur le marché est plus élevée que le nombre d'acheteurs sur le même marché, la demande) de sorte que l'acheteur a plus de choix et peut même attendre son prix. Dans un tel marché, si le vendeur ne baisse pas son prix demandé pour que ce prix témoigne d'un marché normal, L'ACHETEUR DEVRAIT DÉCIDER DE NE PAS ACHETER.

Parallèlement dans un marché de vendeurs lorsque M_i est plus petit que 5 mois, c'est le vendeur qui a le bon bout du bâton, il sait que l'inventaire est anormalement bas (l'offre de maisons sur le marché est moindre que le nombre d'acheteurs sur le même marché, la demande) de sorte qu'il peut attendre son prix sachant que les acheteurs ont beaucoup moins de choix que dans un marché d'acheteurs. LES ACHETEURS ONT AVANTAGE À OFFRIR LE PRIX DEMANDÉ SI CELUI-CI TÉMOIGNE D'UN MARCHÉ DE VENDEURS.

Dans l'une ou l'autre de ces situations la loi du marché a toujours tendance à ramener l'offre et la demande à l'équilibre.

Dans un marché d'acheteurs, le vendeur espère qu'un acheteur va payer plus cher que la valeur marchande ALORS L'ACHETEUR SE FAIT RÉELLEMENT AVOIR, ou bien le vendeur espère que le marché reprenne de la force. Il risque d'attendre un bon moment. Au début des années 90 les vendeurs ont dû attendre jusqu'en 2000 avant que le marché reprenne des forces. La seule alternative que le vendeur possède s'il veut absolument vendre est de baisser son prix jusqu'à ce que celui-ci produise un nombre de mois d'inventaire compris en 5 et 7 mois. Alors il devrait trouver un acheteur puisque celui-ci sait qu'il ne se fait pas avoir, puisqu'il est dans la zone d'un marché en équilibre. Tandis que le vendeur sait également qu'il ne laisse pas d'argent sur la table.

Dans un marché de vendeurs, l'acheteur espère que le marché va ralentir sinon il risque de payer de plus en plus cher tant que le marché sera à la hausse, c'est ce qui s'est

produit depuis le début des années 2000 jusqu'à tout récemment 2011 ou 2012 selon les tranches de prix.

La valeur marchande (VM) est le prix qu'un acheteur est prêt à payer pour une propriété selon les conditions économiques locales et le prix que le vendeur est prêt à vendre. C'est le prix qui traduit l'équilibre entre le prix que veut payer l'acheteur et le prix que le vendeur se résout à accepter dans un marché de vendeurs ou dans un marché d'acheteurs. La valeur marchande c'est le résultat de l'Offre et de la Demande.

Ainsi lorsqu'on fait les calculs en utilisant l'Offre et la Demande on doit nécessairement arriver dans le voisinage de la valeur marchande des propriétés locales dans la même tranche de prix.

L'acheteur ne veut pas payer plus que la valeur marchande et le vendeur ne veut pas laisser d'argent sur la table. C'est à ce moment qu'on a une transaction équitable.

L'acheteur qui achète une propriété dans un marché d'acheteurs, pour un prix qui ne témoigne pas d'un marché normal, cet acheteur se fait avoir. Il devra en plus attendre que le marché passe d'un marché décroissant à un marché croissant pour réaliser un profit quelconque.

Fini est le temps où le vendeur ne pouvait pas vérifier pourquoi son courtier immobilier lui demandait de baisser son prix demandé. Si ce vendeur demande un prix trop élevé dans le marché d'acheteurs. Maintenant le courtier immobilier doit être en mesure de prouver à son vendeur que selon **l'offre et la demande** son prix demandé doit témoigner d'un marché normal.

Actuellement sur la Rive-Nord du Grand Montréal, le marché a tendance à se diriger vers un marché d'acheteurs dans presque toutes les villes de la Rive-Nord et dans presque toutes les tranches de prix au-dessus de 300,000 \$. C'est ce que nous révèlent les calculs sur l'état du marché dans les 8 principales villes de la Rive-Nord. Ces principales villes sont : Blainville, Lachenaie, Mascouche, Mirabel, Repentigny, Saint-Eustache, Saint-Jérôme et Terrebonne

Voici les principaux avantages de cette procédure,


- Elle élimine la possibilité de choisir des comparables et des compétitives afin de favoriser une valeur marchande plus basse. Ce dont se plaignent souvent les vendeurs.
- Elle diminue la marge d'erreur lorsque le vendeur utilise seulement trois (3) comparables pour déterminer la (VM). Car avec 3 comparables la marge d'erreur est de 58%. La marge d'erreur étant de 1 divisé par la racine carrée de 3.

- Le courtier de l'acheteur peut vérifier le prix demandé et s'assurer que le prix demandé correspond à un marché normal, équilibré.
- Le prix demandé ne risque pas d'être refusé par l'évaluateur professionnel.
- Le vendeur n'est pas obligé de diminuer son prix, si son prix demandé témoigne d'un marché normal, équilibré.
- L'acheteur ne paie pas plus que la valeur marchande et le vendeur ne laisse pas d'argent sur la table. Les transactions ont lieu quand le prix fait l'affaire de l'acheteur et du vendeur. Les deux sont heureux.
- Elle permet de vendre, de sauver du temps et principalement elle permet au vendeur de faire des milliers de dollars de plus que si le vendeur vendait à un prix où la ligne jaune croise la valeur marchande (VM) en rouge.
- Lorsqu'on n'a pas le nombre de ventes requise (une trentaine) pour une marge d'erreur minimale. La marge d'erreur sera plus grande.
- Plusieurs fois lorsque le nombre de ventes n'est pas suffisant dans une tranche de prix on jumelle avec les tranches adjacentes et on refait les calculs.

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