

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#80

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 NATURE DU MARCHÉ

Les acheteurs et les vendeurs peuvent analyser le marché dans lequel un bien immobilier est considéré comme étant l'objet d'un achat ou d'une vente en fonction de ce qui s'est produit dans les 6 ou 12 derniers mois (nous on a pris les 12 derniers mois) et estimer que : si l'activité demeure le même, ça prendra **X** mois à liquider l'inventaire.

Autrement dit **le vendeur** peut savoir que sa maison à vendre est dans un marché (d'acheteurs, de vendeurs ou dans un marché équilibré) et à quelle vitesse (selon l'activité du marché local) les maisons comparables à la sienne, et la sienne sont susceptibles de se vendre

De la même façon **l'acheteur** potentiel de cette même maison est en mesure de savoir dans quel type de marché cette maison se trouve et à quelle vitesse les maisons comparables se vendent.

La stratégie utilisée pour déterminer le prix demandé d'une maison est commandée par les règles du marché de sorte que les stratégies employées seront bien différentes d'un marché à l'autre. D'où l'importance de bien connaître la nature du marché d'un bien immobilier (maison) que l'on veut vendre ou acheter.

Un marché normal existe lorsque le nombre de mois nécessaire pour liquider l'inventaire a une valeur approximative de 6 mois. On dit alors, que le marché immobilier est un marché équilibré. On a suffisamment de maisons sur le marché pour satisfaire tout le monde ou à peu près, et l'appréciation est alors sensiblement égale à l'inflation.

Si le nombre de mois nécessaire pour liquider l'inventaire est moindre que 6 mois on sera dans un marché de vendeurs. C'est un marché où le nombre de maison à vendre (l'offre) est moindre que la demande de sorte que les vendeurs peuvent attendre d'avoir leur prix pour vendre. Les prix ont tendance à augmenter plus vite que l'inflation.

Si le nombre de mois nécessaire pour liquider l'inventaire est de plus de 6 mois on sera dans un marché d'acheteurs. C'est un marché où on a beaucoup plus de maisons à vendre qu'il y a d'acheteurs. Les acheteurs ont plus de choix et les prix ont tendances à baisser. L'appréciation est alors négative et en deçà de l'inflation.

On peut calculer l'appréciation de différentes façons. On nous enseigne à calculer l'appréciation (positive ou négative) sur le prix médian d'un même style de maison du même genre. Par exemple on calculera l'appréciation pour une unifamiliale de plain-pied en comparant le prix médian des unifamiliales de plain-pied d'une date X à une date Y. Il ne faut pas mélanger les genres, c'est-à-dire prendre le prix médian d'une unifamiliale plain-pied avec l'unifamiliale à étages.

La meilleure façon de calculer l'appréciation est de comparer le prix/ π^2 vendue de la même maison à deux dates différentes. Cette façon de faire n'est pratiquement pas possible parce que la chambre immobilière n'est actuellement pas suffisamment sévère envers les courtiers sur la façon de relever la surface habitable. Quelques fois les renseignements sont disponibles, d'autres fois ils ne

le sont pas. Lorsque la maison est de forme irrégulière il y a un certain laxisme de la chambre immobilière.

La nature du marché d'une façon pragmatique

Comme l'état d'équilibre d'un marché n'est pas nécessairement stable on dira qu'un marché est normal ou équilibré lorsque le nombre de mois pour liquider l'inventaire sera compris entre 5 et 6

Alors, lorsque le nombre de mois nécessaire à liquider l'inventaire sera inférieur à 5 mois, on dira qu'on est dans un marché de vendeurs et lorsque le nombre de mois nécessaire à liquider l'inventaire sera supérieur à 7, on dira qu'on est dans un marché d'acheteurs.

Ce concept de l'offre et de la demande pour déterminer la nature du marché a aussi d'autres avantages comme:

- De vérifier si le prix demandé par le vendeur a été déterminé selon les règles du marché.
- De démontrer si on a besoin ou pas de recommander une diminution de prix. Ce concept rassure les vendeurs que son courtier ne lui demande pas d'abaisser son prix demandé juste pour faire une vente rapide, mais en fonction du marché et il doit pouvoir le démontrer.
- D'éviter de surévaluer son prix demandé et d'éliminer les effets néfastes de la surévaluation tout en s'assurant de ne pas laisser d'argent sur la table <http://bit.ly/19f2dMo>
- De s'assurer qu'il n'y a pas eu de préférences lors du choix des comparables. On n'a pas pris seulement les comparables dont les prix de vente étaient les plus bas, afin de déterminer une valeur marchande la plus basse possible.

En ayant un prix demandé compétitif, un juste prix, les vendeurs améliorent leurs chances de voir leur maison se vendre plus rapidement et au meilleur prix, sans laisser d'argent sur la table. En demandant un juste prix, ils s'assurent de rejoindre les acheteurs potentiels qui recherchent dans cette tranche de prix.

Il en est de même pour les acheteurs, qui s'assurent de faire une offre d'achat selon la nature et les règles du marché. Ils ne risquent donc pas de payer trop cher. Ils ont la chance de voir toutes les maisons dont le prix correspond à leur budget et qui sont inscrites dans la tranche de prix recherchée.

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