

InfoMaison No.99

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

LA RELATION ENTRE L'OFFRE ET LA DEMANDE

IM#99

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 RELATION ENTRE L'OFFRE ET LA DEMANDE

UNE TRANSACTION FINANCIÈREMENT ACCEPTABLE

Comment le vendeur et/ou l'acheteur peuvent-ils exactement savoir 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 acceptable est celle où le vendeur vend au juste prix du marché et où l'acheteur paie le juste prix du marché.

Afin de savoir si l'acheteur et le vendeur ont effectué une transaction financièrement acceptable il leur faut connaître le juste prix du marché. La relation entre **l'offre et la demande**, de la maison sujet (la maison convoitée ou la maison à vendre) au moment de la transaction leur permettra de connaître le juste prix du marché.

La relation entre **l'offre et la demande** de n'importe quel marché local est ordinairement considéré comme le meilleur moyen de connaître la nature du marché à savoir si ce marché est un marché de vendeurs, un marché d'acheteurs ou un marché équilibré. Un marché équilibré est souvent identifié comme un **marché normal**.

Le marché est le marché et ne favorise personne, bien qu'il soit essentiel pour un acheteur ou un vendeur, de connaître dans quel partie du cycle immobilier ils seront lors de la fermeture de leur transaction.

L'élément primordial

Souvent, les vendeurs retiennent seulement le prix de vente des autres maisons qui se sont vendues dans leur voisinage et en combien de temps elles se sont vendues. Au-delà de l'évaluation de la valeur marchande par la méthode traditionnelle accompagnée d'une Analyse Comparative du Marché (ACM), ou par toute autre méthode, par laquelle on trouve la valeur marchande du sujet par comparaison avec des maisons semblables, il manque tout de même un élément très important à cette façon de voir la vente d'une maison.

Il faut mettre la vente de la maison "sujet", dans le contexte du marché en vigueur au moment de la transaction. C'est pourquoi on utilise la relation entre **l'offre et la demande**.

Lorsqu'on aura déterminé la relation entre **l'offre et la demande**, le succès de chacun résidera dans la formulation de sa stratégie de négociation.

QU'ELLE EST CETTE RELATION ENTRE L'OFFRE ET LA DEMANDE?

Dépendamment de **l'offre et de la demande**; ou bien on aura juste assez de maisons ou on aura un surplus de maison ou bien on aura une pénurie de maison sur le marché. Le nombre de mois d'inventaire (Mi) sera la représentation mathématique de la relation qui existe entre **l'offre et la demande**. Le nombre

total des maisons en vigueur (V_i), offertes sur le marché par les vendeurs, est divisé par le nombre total de maisons demandées (VE) par mois (M), par les acheteurs. Le résultat de cette division représente le nombre de mois (M_i) que ça va prendre, pour vendre la totalité de l'inventaire (V_i) avec le même nombre de maisons qui se vendent par mois (ve), en assumant qu'il n'y a pas d'autres maisons qui vont s'ajouter à l'inventaire

Le nombre de mois d'inventaire (M_i) est la relation qui existe entre **l'offre et la demande** afin de mesurer la nature et l'état du marché immobilier.

C'est le rapport entre le nombre de maisons à vendre, en vigueur (l'offre, V_i) dans **un marché spécifique à un moment donné** par rapport au nombre de maisons requises par les acheteurs (la demande, VE) dans une période de temps déterminé (M) dans le même marché spécifique.

Comment le nombre de mois d'inventaire (M_i) se traduit-il mathématiquement?

Le nombre de mois d'inventaire (M_i), c'est le rapport entre l'inventaire, (les maisons en vigueur, V_i) sur le marché et le nombre de maisons qui se vendent par mois (ve) = VE/M

(M_i) = (V_i/ve) en remplaçant **ve** par **VE/M** puis en multipliant et en divisant les deux côtés de l'équation par la même valeur on obtient **(M_i) = (V_i / VE) x M**

Les balises:

- (V_i) ou l'offre est le nombre de maisons en vigueur (l'inventaire) actuellement (aujourd'hui) sur le marché. (Aujourd'hui) veut dire la journée où on fait les calculs.
- (ve): C'est le **nombre de vente** par jour, par semaine, par mois ou par année. Nous utiliserons le nombre de vente par mois. On va lui donner un nom, on va dire que (ve) c'est l'activité et $ve = VE/M$, où (VE) est le nombre total de maisons vendues sur un certain nombre de mois (M), juste avant (aujourd'hui), c'est-à-dire dans l'année précédente qui se termine aujourd'hui.

Exemple. En 2009, de janvier à décembre, il s'est vendue 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.

L'activité de vente $ve = VE/M$, je divise donc 645 maisons vendues (VE), par 12 mois (M), 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 requis pour vendre toutes les maisons dans l'année 2010**. C'est-à-dire que les 366 maisons en vigueur à la fin décembre 2009 vont prendre 6.81 mois avant d'être vendue à raison de 53.75 maisons vendues par mois ce qui représente 14.7 % par mois de l'inventaire total de 366 maisons. En effet $(53.75/366) = 14.7\%$

Cette valeur du nombre de mois d'inventaire ($M_i = 6.81$), est une valeur du marché à un moment donné pour un endroit spécifique (dans le cas présent c'est pour Terrebonne au 31 décembre 2009) et pour un style spécifique de maisons c'est-à-dire les maisons unifamiliales du genre **(plain pieds, à étages, à étages multiples, à un étage et demi, ou les maisons mobiles)**.

Cette valeur de 6.81 mois que le marché prendra à absorber l'inventaire de 366 maisons est vraie seulement si le marché demeure le même. C'est-à-dire qu'à chaque mois il se vend 53.75 de ces maisons.

Le nombre de mois d'inventaire (M_i) 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 (M_i) va varier, 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 lorsque l'activité (ve) est élevé (c'est-à-dire qu'il se vend beaucoup de maisons à chaque mois). Lorsqu'il ne se vend pas beaucoup de maisons par mois on peut faire les calculs seulement aux trois mois.

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

Comment les marchés peuvent être différents? Ils diffèrent par le nombre de maisons sur le marché et par le nombre de maisons vendues sur une période de temps. Ils diffèrent dans le nombre de maisons dans chaque style ou dans chaque catégorie. Ils diffèrent dans le prix des maisons etc.

L'utilisation de cette formule peut être utilisée avec tous les genres et tous les styles de propriétés, incluant les terrains, les condos, et même les propriétés commerciales. L'utilisation peut aussi être utilisée avec des caractéristiques

spécifiques (trouver les comparables avec certaines caractéristiques du sujet ou avec toutes les caractéristiques du sujet). L'utilisation de la formule peut même se faire par tranches de prix. Normalement on retrouvera un marché d'acheteurs dans les tranches de prix supérieures alors qu'on fera face à un marché de vendeurs dans les tranches de prix inférieures.

LA NATURE DU MARCHÉ

La nature du marché réfère à la sorte de marché dans laquelle se retrouve une propriété sujet (propriété qui est convoitée par un acheteur ou propriété à vendre par un vendeur). L'application de la formule $(M_i) = V_i / v_e$ nous indique le nombre de mois nécessaire à liquider toute l'inventaire... de sorte que :

On aura un marché de vendeurs lorsque le (M_i) sera à moins de 5 mois d'inventaire

On aura un marché équilibré, normal lorsque le (M_i) sera compris entre 5 et 7 mois d'inventaire

On aura un marché d'acheteurs lorsque le (M_i) sera à plus de 7 mois d'inventaire

(On verra plus loin dans le texte pourquoi il en est ainsi)

On se rappelle que $M_i = V_i/v_e$ et que $v_e = VE/M$

UN BON NOMBRE DE TRANSACTIONS

Toutefois, lorsqu'on utilise cette formule, on doit avoir **un bon nombre de transactions** au moins une trentaine (30), afin de minimiser la marge d'erreur dû à l'utilisation de cette formule d'analyse statistique, Si on n'a pas suffisamment de transactions, le résultat de l'analyse comportera une plus grande marge d'erreur. Aussi, certains marchés n'ayant pas suffisamment de transactions ne donneront pas de résultats probants sur la force ou l'état de leur marché local.

Lorsqu'on parle de transaction on fait référence à une vente ou un achat d'une propriété. Lorsqu'on fait référence à une trentaine de transactions, on se réfère aux nombre de ventes qui ont eu lieu dans la dernière année ou dans les 6 derniers mois et en statistiques on dit que cette année il se reproduira sensiblement la même chose, à la condition que l'échantillon soit suffisamment élevé de sorte que l'erreur soit réduite le plus possible.

Rappelez-vous que l'erreur est calculé en statistiques comme étant 1 divisé par la racine carré du nombre d'éléments dans l'échantillon. Ainsi $1 / \sqrt{30}$ égal environ 18%. Vous voyez l'importance d'avoir le plus grand nombre possible d'élément dans votre échantillon.

Ne croyez pas qu'il soit suffisant de connaître le **nombre de mois d'inventaire (Mi)** pour déterminer la condition du marché. De fait, plusieurs personnes ne le comprennent pas, l'utilisent mal ou ne tiennent pas compte de plusieurs facteurs importants. Il faut s'en remettre à ces deux facteurs :

1. Afin que le (Mi) veuille dire quelque chose de pratique dans le travail de tous les jours ou qu'il vous renseigne sur la nature et la force du marché vous devez :
 - l'appliqué localement,
 - pour des conditions spécifiques
 - dans différentes tranches de prix,

Et non pas de façon générale comme on vient tout juste de le faire.

2. Le rapport représente une condition générale. Ce n'est pas spécifique. Pour être spécifique il faut tenir compte des éléments suivants :
 - La condition de la propriété,
 - L'emplacement,
 - La surface habitable,
 - Ses caractéristiques essentielles et/ou contributives et
 - Son prix demandé

Ces éléments vont faire davantage qu'une simple formule mathématique, pour déterminer le temps que ça va prendre pour la vendre

Vous retrouverez en Appendice B, un formulaire d'application des deux facteurs énoncés ci-dessus

LA DIFFÉRENCE DES MARCHÉS IMMOBILIERS DE LA RIVE-NORD

Il est recommandé de calculer le nombre de mois d'inventaire (Mi) de votre région, de la ville concernée, du quartier de l'emplacement de votre sujet et par tranches de prix, afin d'être le plus spécifique possible.

Voir, en Appendice A, l'état de chacune des régions, des villes et des quartiers de la Rive-Nord du Grand Montréal pour les unifamiliales pour toute l'année 2012.

Cette façon de faire vous aidera à déterminer quelles sont les régions, les villes, et les quartiers les plus favorables au marché de vendeurs ou les plus favorables au marché d'acheteurs ou les plus favorables à un marché normal.

Par exemple pour toute l'année 2012 : Entre la région Laurentides dont le (Mi) est de 8.41 mois et la région Lanaudière dont le (Mi) est de à 8.37 mois, on peut dire que les deux régions sont dans un léger marché d'acheteurs.

Regardons quelles ont été les villes les plus convoitées par les acheteurs en 2012 : dans la région de Lanaudière on retrouve dans les trois première places les villes suivantes : Charlemagne avec un (Mi) de 6.19 mois, Le Gardeur avec un (Mi) de 6.62 mois et Terrebonne avec un (Mi) de 6.71 mois.

On remarque que les unifamiliales de ces trois villes présentent un marché équilibré ou normal.

Dans la région Laurentides on retrouve dans les trois premières places les villes suivantes : Boisbriand, Saint-Eustache et Deux Montagnes avec respectivement des (Mi) de 5.07 mois, 5.31 mois et 5.32 mois.

On remarque que les unifamiliales de ces trois villes représentent un marché de vendeurs.

Les calculs effectués, nous permettent d'avoir une idée très générale de chacune des régions et chacune des villes et leurs quartiers.

On vient tout juste de voir que si on veut que le (Mi) veuille dire quelque chose de pratique dans le travail de tous les jours le (Mi) doit nous renseigner sur la nature et la force du marché :

- Lorsqu'il est appliqué localement,
- Pour des conditions spécifiques et
- Dans différentes tranches de prix.

Que veulent dire ces 3 spécifications :

- Appliqué le calcul de l'offre et de la demande localement veut dire un emplacement soumis aux mêmes données économiques comme le système de taxation foncier et scolaire, soumis aux mêmes contraintes physiques, etc.

- Appliqué le calcul de l'offre et de la demande pour des conditions spécifiques veut dire choisir les comparables et les compétitives avec le maximum de caractéristiques semblables aux caractéristiques de la maison sujet.
Maison résidentielle, unifamiliale, plain-pied, avec des surfaces habitables semblables, avec même nombre de chambres à coucher, avec le même nombre de salles de bain, avec garage, avec sous-sol et ainsi de suite.
- Appliqué aux différentes tranches de prix veut dire qu'on ne doit pas comparer une propriété de 200,000 \$ avec une propriété de 800,000 \$ même si les deux propriétés ont les mêmes caractéristiques essentielles et/ou contributives.

On retrouvera dans le document **l'offre et la demande** pour déterminer la nature et l'état d'un marché sur une propriété qu'est-ce qu'on veut dire par être spécifique. Il s'agit d'une propriété de plain-pied à Lachenaie dans différentes tranches de prix On donne même quelques caractéristiques à cette propriété en disant qu'elle possède 3 CC, 2SB, 1 Garage et 1 SS fini. Dans un tel cas on est spécifique et tant qu'on aura un minimum d'une trentaine d'éléments on pourra dire que cette recherche vient satisfaire toutes les conditions nécessaires à l'emploi de **l'offre et de la demande**.

Avant d'élaborer davantage j'aimerais vous entretenir sur la façon de trouver les données.

COMMENT TROUVER LES DONNÉES NÉCESSAIRES

Exemple:

1. Pour les maisons dont la valeur est inférieure à un prix, disons par exemple \$300,000 \$ le (Mi) se calcule en divisant le total de maisons de moins de 300,000\$ en vigueur à l'heure actuelle par le nombre de maisons inférieures à 300,000 \$ vendues le mois précédent.
2. Pour la tranche de 300,001 \$ à 500,000 \$ le (Mi) se calcule en divisant le total de maisons entre 300,001 \$ et 500,000 \$ en vigueur à l'heure actuelle par le nombre de maisons entre 300,001 \$ et 500,000 \$ vendues le mois précédent.
3. Pour la tranche de 500,001\$ à 800,000 \$, même raisonnement
4. Pour la tranche de 800,001\$ à 1 million de dollars, même raisonnement
5. Pour les maisons dont la valeur est supérieure à un prix, disons par exemple 1, 000,000 \$ le (Mi) se calcule en divisant le total de maisons de plus de 1M \$ en

vigueur à l'heure actuelle par le nombre de maisons à plus de 1M \$ vendues le mois précédent.


Pour obtenir le (Mi) le plus juste possible, vous devez considérer le quartier ou la région choisie et la tranche de prix qui reflète le plus fidèlement votre réalité financière, ainsi que la catégorie et le style de maison déterminé par la catégorie et le style de la maison sujet (la maison qu'on veut vendre ou la maison qu'on veut acheter).

J'ai bien dit : vendre ou acheter puisque le courtier du vendeur comme le courtier de l'acheteur peuvent faire les mêmes opérations mathématiques.

Si vous omettez de faire les calculs au niveau local, vous obtiendrez un résultat possiblement erroné de votre marché spécifique. Par manque de rigueur, vous pouvez donner une information faussée à votre client si vous vous êtes basé sur une trop vaste région, par conséquent non spécifique à l'emplacement. Dire à votre client qu'il est dans un marché d'acheteurs, avec un (Mi) de 10.6 mois, serait mal le préparer à négocier l'achat d'une maison de 200,000 \$ n'importe où dans une région, alors que le (Mi) de cette tranche du marché, spécifique à son emplacement est de 3.5 mois.

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 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.com) et cliquez sur **j'aime**,

Notre page Google+: 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.