

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – FÉVRIER 2017

IM#86

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 VALEUR MARCHANDE D'UNE PROPRIÉTÉ

Un des principes qui sous-tendent une évaluation, est le suivant : il n'y a pas de relation entre le coût d'un bien immobilier et sa valeur. Le coût est le prix que quelqu'un a payé pour ce bien, plus le prix des améliorations qu'il a apportées à ce bien immobilier. Le prix demandé est le prix que vous inscrivez sur votre inscription et que vous pensez recevoir pour votre bien immobilier. La valeur est le montant que peut représenter votre bien immobilier pour **UN** consommateur qui veut spécifiquement ce bien immobilier. La valeur marchande est le montant que représente votre bien immobilier pour **PLUSIEURS** personnes et qui va mener à une transaction dans une période de temps raisonnable.

Ce que plusieurs vendeurs ne réalisent pas c'est que le coût de la propriété c'est-à-dire toute l'argent qu'ils ont investi dans l'amélioration de leur maison ne leur reviendra pas à 100% lors de la vente et ne sera pas additionnée au prix d'achat de la maison.

Ce qu'ils ont payé pour leur maison de même que le montant de leur hypothèque n'a aucun lien avec le prix demandé, déterminé par la valeur marchande et l'application des règles du marché.

La valeur marchande de votre maison varie dans le temps. À preuve les maisons qui valaient 400,000 \$ en 2007 aux États-Unis, en Floride ou en Californie n'en valaient qu'environ 250,000 \$ vers la fin de l'année 2012. Heureusement pour ces américains, depuis, les prix ont recommencé à monter. Pendant ce temps les propriétés des Canadiens ne cessaient d'augmenter. Cependant depuis le milieu de 2012 le prix des propriétés sises sur la Rive-Nord du Grand Montréal, ont commencés à chuter

La relativité de la valeur marchande

1. La relativité dans le temps

La valeur est datée : une estimation est bonne à une date certaine, et **une multitude de facteurs peuvent faire évoluer la valeur dans le temps**, à la hausse comme à la baisse.



2. La relativité par rapport à l'objectif

Il existe comme on le sait plusieurs définitions de la valeur d'un bien, lesquelles dépendent en particulier du but de l'évaluation.



3. La relativité dans l'espace

Un immeuble identique n'a pas la même valeur dans un lieu ou dans un autre. L'expert s'intéressera donc à la notion de localisation du marché d'un bien immobilier, s'il recherche des références comparables.



4. La relativité selon la nature et les règles du marché

La valeur marchande d'une propriété est fonction de l'endroit où elle se trouve. Une maison pourrait avoir une valeur marchande de 300,000 \$ dans un quartier de Montréal, cette même maison, parfaitement identique en plein bois à Rawdon pourrait avoir une valeur marchande de 200,000\$. La même maison parfaitement identique pourrait avoir une valeur marchande de 1, 300,000\$ à Vancouver en Colombie-Britannique.

La valeur marchande de votre maison sera différente si elle est dans un marché de vendeurs, que si elle est dans un marché d'acheteurs.

5. La relativité selon l'offre et la demande

Le prix demandé pour votre maison dépend de la nature du marché, est-ce un marché d'acheteurs ou un marché de vendeurs? La valeur marchande d'une maison dépend de **l'offre et la demande**, elle est déterminée par les prix auxquelles se vendent les autres propriétés similaires à la vôtre dans votre voisinage, c'est-à-dire les comparables.

Lorsqu'on est dans un marché de vendeurs il y a pénurie de maisons à vendre dans le marché et la demande excède l'offre, de sorte que les vendeurs peuvent se permettre de fixer leur prix de vente un peu plus élevé que les dernières maisons vendues.

Lorsqu'on est dans un marché d'acheteurs l'offre excède la demande, il y a beaucoup plus de maisons à vendre sur le marché qu'il y a d'acheteurs, le vendeur devra fixer son prix de vente de façon compétitive (un peu en dessous) avec la prochaine maison à vendre, c'est-à-dire les maisons compétitives (maisons actuellement en vigueur sur le marché), sinon elle risque de demeurer sur le marché pendant une période prolongée.

Ce concept de l'offre et de la demande à plusieurs avantages.

- Vérifier si le prix demandé par le vendeur pour la vente de sa maison est déterminé selon les règles du marché.
- Démontrer si on a besoin ou pas de recommander une diminution de prix. Ce concept éduque les vendeurs afin qu'ils puissent avoir des attentes réalistes au sujet du juste prix demandé pour leur maison en vente sur le marché.
- En ayant un prix demandé compétitif, un juste prix, les vendeurs améliorent leurs chances de voir leur maison se vendre plus rapidement.

Il en est de même pour les acheteurs, tout en faisant une offre sur une maison, ceux-ci pourront utiliser la nature du marché et déterminer le prix de leur offre d'achat en appliquant les règles du marché, et l'offre et la demande pour déterminer la juste valeur marchande.

Il est important que les acheteurs et les vendeurs sérieux comprennent la nature du marché immobilier local, l'état du marché immobilier local, (l'activité du marché local) et la tendance du marché de leur secteur, afin de prendre des décisions éclairées concernant leurs besoins en immobilier

Afin de bien calculer la valeur marchande d'une propriété il est important de savoir comment utiliser les bons outils, c'est-à-dire:

- Connaître le marché du quartier ou de la ville où se trouve la maison désignée (celle que l'on veut vendre ou que l'on projette d'acheter)
- Connaître l'offre et la demande pour le type de maison que vous avez à vendre
- Déterminer le bon prix demandé selon la nature du marché et appliquer les règles du marché (Voir le Tableau #01 et Tableau #02 à la fin).

DE TOUTES FAÇONS, IL EST PRIMORDIAL DE NE PAS SUREVALUER LE PRIX DEMANDE Re : [IM#11B - LES CONSÉQUENCES ET LES EFFETS NÉFASTES DE LA SURÉVALUATION](#)

- 6. On peut ajouter une autre méthode pour déterminer la juste valeur marchande, c'est la méthode hédoniste ou la**
- . **méthode par comparaison directe**

Les méthodes par comparaison directe (ou méthodes par le marché)

Ces méthodes, qui connaissent un certain nombre de déclinaisons variables suivant les types de biens, consistent à partir directement des références de transactions effectuées sur le marché immobilier pour des biens présentant des caractéristiques et une localisation comparables à celle du produit expertisé.

On les appelle également parfois des méthodes "par le marché" ou encore "par comparaison directe".

Selon les cas, ces méthodes permettent d'évaluer un bien ou un droit immobilier en attribuant un prix pour chaque composante à partir des ventes réalisées sur des biens similaires ou approchants.

Selon les types d'immeubles, les paramètres retenus pourront être la surface habitable, la surface utile, la surface pondérée, l'unité (parking, chambre, lit, fauteuil, etc.).

L'importance de bien définir la valeur marchande

La **Direction Générale des Impôts** donne la définition suivante :

La valeur vénale d'un bien correspond à sa valeur marchande, c'est-à-dire au prix auquel ce bien pourrait être vendu ou acheté. Évaluer un bien quel qu'il soit, consiste à supputer la plus forte probabilité de prix auquel il pourrait se vendre s'il était mis sur le marché dans des conditions normales d'offre et de demande.

La valeur vénale d'un bien peut être définie dans deux hypothèses :

1. la valeur d'un bien libre ou supposé tel, partant du principe que le bien est vacant et libre de tout titre d'occupation.
2. la valeur du bien OCCUPE, qui tient compte de la présence dans les lieux, d'occupants, titrés ou non.

Dans ce cas, la valeur vénale dépend aussi des conditions juridiques et financières de l'occupation et de la qualité de ou des occupants.

La valeur vénale est exprimée hors droits de mutation ou hors taxes à la valeur ajoutée et hors frais d'acquisition

Évaluer un bien quel qu'il soit, consiste donc à supputer la plus forte probabilité de prix auquel il pourrait se vendre s'il était mis sur le marché dans des conditions normales d'offre et de demande.

De là l'importance de faire affaire avec un courtier immobilier professionnel, de sorte qu'il peut facilement prendre en considération le pouls du marché actuel lorsque vient le temps de déterminer le prix de vente d'une maison comme la vôtre. Rappelez-vous que l'objectif est de vendre votre maison alors ne surestimez pas la demande de votre marché, que ce soit un marché d'acheteurs ou un marché de vendeurs.

La définition de la valeur marchande

Il existe comme plusieurs définitions de la valeur d'un bien immobilier, lesquelles dépendent en particulier du but de l'évaluation. Pour L'ÉVALUATEUR MUNICIPAL chargé d'établir la valeur 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.

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).

Son caractère essentiellement statistique

Soulignons que cette définition **de plus en plus largement retenue** substitue l'expression "prix le plus probable" à celle de "~~prix le plus élevé~~" autrefois utilisée, ce qui ne fait que confirmer **le caractère essentiellement statistique (ces)** du concept de valeur marchande (cvm) : en effet, 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**.

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 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 dans les prochains mois, 125/12 ou 10,42 acheteurs en moyenne pour le même genre de maison dans une même tranche de prix pour le même marché, avec une marge d'erreur acceptable pour les 3 prochains mois.

La marge d'erreur

L'utilisation des statistiques est valable que si le nombre d'éléments de l'échantillon est élevé. Dans l'exemple ci-dessus le nombre d'éléments est de 125, la marge d'erreur sera donc de $1/\sqrt{125}$ (lire 1 divisé par la racine carré de 125) le résultat est 9,00%. En effet $\sqrt{125} = 11,18$, puis $1/11,18 = 0,0895$ ou 0,09

À cet effet on exige d'avoir une trentaine (30) d'éléments lorsqu'on calcule la valeur marchande selon la méthode statistique (ces). Lorsqu'on a une trentaine d'éléments (ventes) on sait que la marge d'erreur sera de $1/\sqrt{30}$ ou 1/ 5,48 ce qui nous donne 18,3% comme marge d'erreur. Comme on peut le remarquer, c'est le double du pourcentage d'erreurs obtenu lorsqu'on a 125 éléments (ventes), obtenu dans le paragraphe précédent.

Il est par conséquent très important d'avoir le plus grand nombre possible d'éléments (ventes) lorsqu'on utilise cette méthode (ces).

En premier lieu, prendre soin de ne conserver que les ventes bona fide, ce qui élimine d'office, notamment, les transactions entre parents, les ventes entre filiales, les ventes à 1 \$, les cas de faillites, de reprises d'hypothèque, ainsi que les ventes de succession

Prix de convenance

Le prix de convenance particulière traduit le prix de réalisation sur le marché d'un bien dans des circonstances spéciales qui ont faussé le jeu normal de la loi de l'offre et de la demande.

Ce prix résulte du fait que l'une des parties a été motivée par une convenance particulière, donc propre à elle seule, et exogène par rapport au marché immobilier. **La vente entre parents est une convenance particulière**

Le prix de convenance est donc distinct de la valeur vénale moyenne, même si les parties prenantes à l'opération n'ont pas réalisé une opération défavorable de leur propre point de vue.

Le prix de convenance est généralement considéré comme non opposable au regard de la réglementation fiscale.

Valeur de vente forcée

Il s'agit de la valeur de réalisation d'un bien ou d'un droit immobilier dans un contexte de contrainte, quelle que soit la nature de ce contexte (judiciaire, psychologique, financier ou autre). Elle traduit une différence sensible, du moins dans la majorité des cas, avec la valeur vénale moyenne.

L'expropriation ne rentre pas, a priori, dans le cadre d'une vente forcée ; en effet si l'aliénation a un caractère obligatoire, les bases d'indemnisation doivent être la valeur du marché et le dommage subi par l'exproprié à la date de référence.

J'ai préparé pour vous deux tableaux qui disent sensiblement la même chose

Le premier tableau sert à démystifier le concept de la valeur marchande (VM) et de la juste valeur marchande (JVM) d'un bien immobilier. Tableau #01

Le deuxième tableau sert à déterminer la relation entre la nature du marché, la valeur marchande et la juste valeur marchande. Tableau #02

DÉMYSTIFICATION DE LA VALEUR MARCHANDE

LE COÛT :	LE PRIX :	LA VALEUR :	LA VALEUR MARCHANDE :	LA JUSTE VALEUR MARCHANDE :
Prix payé pour le bien + Améliorations + Intérêts sur l'hypothèque + Taxes + Entretien Etc.	Prix que le propriétaire aimerait avoir pour son bien	Montant que le bien représente pour UN consommateur	Montant que le bien représente pour PLUSIEURS consommateurs ON PEUT TROUVER PAR LA MÉTHODE (CES-CVM)	$JVM = VM + \text{ou} - (\%)$ dépendant de la nature du marché • Marché de vendeurs La juste valeur marchande égale la valeur marchande + (%) • Marché équilibré La juste valeur marchande égale la valeur marchande • Marché d'acheteurs La juste valeur marchande égale la valeur marchande - (%)
info-immobilier-rive-nord.com		Conception : Vital Lapalme • Graphiste • 514-384-9175		

Tableau # 01

LA RELATION ENTRE LA NATURE DU MARCHÉ LA VALEUR MARCHANDE ET LA JUSTE VALEUR MARCHANDE

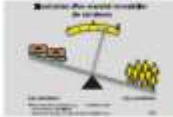
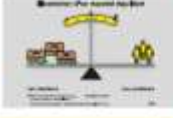
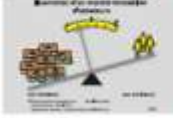

La nature du marché	La juste valeur marchande	La juste valeur marchande
Dans un marché de vendeurs 	$JVM = VM + (\%)$	C'EST LA VALEUR MARCHANDE + OU - UN (%) C'est la différence en % entre le prix demandé et la moyenne du prix vendu
Dans un marché équilibré 	$JVM = VM$	
Dans un marché d'acheteurs 	$JVM = VM - (\%)$	
info-immobilier-rive-nord.com		Conception : Vital Lapalme • Graphiste • 514-384-9175

Tableau #02

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

Adresse courriel : Info@info-immobilier-rive-nord.com Tél: (450) 932-1267

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:

Cliquez sur le lien suivant 

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

LE CENTRE DE L'INFORMATION
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DE LA RIVE-NORD