

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#10

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?

## Les Règles Du Marché

**Les règles du marché immobilier sont déterminées par la nature du marché immobilier local et servent à déterminer le prix demandé**

**Après avoir déterminé la valeur marchande (VM)** d'une propriété dans un marché immobilier local, il nous reste à déterminer le prix demandé (**PD**). Voilà deux démarches que le courtier immobilier inscripteur (courtier du vendeur) comme le courtier immobilier collaborateur (courtier de l'acheteur) peuvent effectuer sur toute propriété, de sorte que le courtier de l'acheteur peut vérifier si le prix demandé a été déterminé selon les règles du marché.

Avec les outils de plus en plus sophistiqués et surtout **grâce à la base de données MLS/Centris**, les courtiers peuvent déterminer la gamme de prix de la valeur marchande et le prix demandé mieux que quiconque, de telle sorte, **que le vendeur aura l'assurance de ne pas laisser d'argent sur la table lors de la vente et l'acheteur aura la certitude qu'il n'aura pas payé plus cher que la valeur marchande.**

Ces démarches ne peuvent d'aucune façon être réalisées par **le vendeur qui vend par lui-même (AVPP)**, parce qu'il n'y a aucune base de données, autre que MLS/Centris, qui peut lui procurer autant de comparables vendues ou de comparables à vendre comme la base de données des courtiers immobiliers. L'utilité première de la base de données MLS/Centris est de fournir une grande quantité de données permettant de calculer les valeurs marchandes avec une plus grande exactitude comportant de plus petites marges d'erreur, selon la méthode essentiellement statistique.

Imaginer, le temps que prendra le vendeur, qui vend par lui-même (AVPP), à trouver ne serait-ce que 25 propriétés comparables, ce qui est pratiquement impossible pour lui. Même s'il arrivait à trouver ses 25 comparables, il aurait une marge d'erreur de un (1) divisé par la racine carrée du nombre d'échantillons trouvés. Dans ce cas il pourra dire que la valeur marchande de sa propriété est disons de 250,000 \$ plus ou moins 20%. En effet  $1/\sqrt{25} = 1/5 = 20\%$ . Il devrait donc inscrire sa propriété à un prix situé entre 200,000 \$ et 300,000 \$. Disons, qu'effectivement il demande 250,000 \$.

**Mais si elle valait vraiment 200,000\$ alors l'acheteur se ferait avoir de 50,000\$ et si elle valait réellement 300,000\$, alors le vendeur laisserait 50,000\$ sur la table.**

Faute d'avoir les bons outils et d'avoir une bonne base de données, peu importe le prix qu'il déterminera, **le vendeur laissera de l'argent sur la table, ou bien l'acheteur se fera avoir.** Il y en a toujours un qui sera perdant dans une telle transaction immobilière. Les marges d'erreur, calculées par les courtiers immobiliers sont fonction de la méthode de calculs utilisées et du grand nombre de propriétés comparables ou compétitives. Ces marges d'erreurs varient de 2%, 3% à 5% maximum à moins que le vendeur insiste pour que son courtier inscrive la propriété à vendre à un prix qui dépasse de beaucoup la valeur marchande et/ou sans tenir compte de la nature et des règles du marché.

Même, lorsqu'on détermine la valeur marchande, en utilisant le plus grand nombre de comparables afin de minimiser la marge d'erreur, **il est impossible d'avoir la certitude**

**que la valeur marchande soi exacte à 100%**, aussi, lui applique-t-on une marge d'erreur de + ou – 5%. Lorsqu'on détermine la valeur marchande il est possible, selon la quantité d'éléments dans l'échantillon, de lui appliquer une marge d'erreur de + ou – (2% ou 3%).

Normalement si la variation entre les prix demandés (PD) et les prix de vente (PV) de mes comparables est de 2 % à 3 %, alors le rapport entre le prix de vente et le prix demandé (PV/PD) est de 97% ou mieux indiquant que les prix demandés ont été bien déterminés.

## La gamme de prix de la valeur marchande

Supposons qu'on ait trouvé une valeur marchande de 325,200 \$ on détermine le prix maximum et le prix minimum selon la méthode utilisée ce qui complète notre **gamme de prix** de la valeur marchande.

La valeur marchande d'une propriété étant de 325,200 \$ la gamme de prix de la valeur marchande calculée pourrait être selon la quantité d'éléments:

La gamme de prix de la valeur marchande de notre propriété est de:  
315,400 \$ à 335,000 \$ si j'ajoute et retranche 3% à la valeur marchande (VM)



Stratégiquement le prix demandé sera déterminé selon la nature du marché. Comme le marché immobilier, présente trois types de marché, il est normal de penser qu'on aura trois (3) règles à respecter selon la nature du marché immobilier auquel on aura affaire.

**Le prix demandé doit toujours tenir compte de la nature du marché qui prévaut lors du processus de vente.**

C'est la nature du marché qui commande la stratégie à utiliser lors de la détermination du prix demandé lors de la vente d'une propriété. Il existe trois règles bien précises que tout vendeur doit suivre afin de déterminer son prix demandé.

### La règle numéro 1 : Dans un marché d'acheteurs

**Dans un tel marché le prix demandé doit être un peu moins que le prix minimum de la gamme de prix de la valeur marchande.** Selon notre exemple d'une gamme de prix de la valeur marchande, le prix demandé d'un marché d'acheteurs serait de moins de 315,400 \$ selon nos calculs ci-dessus.

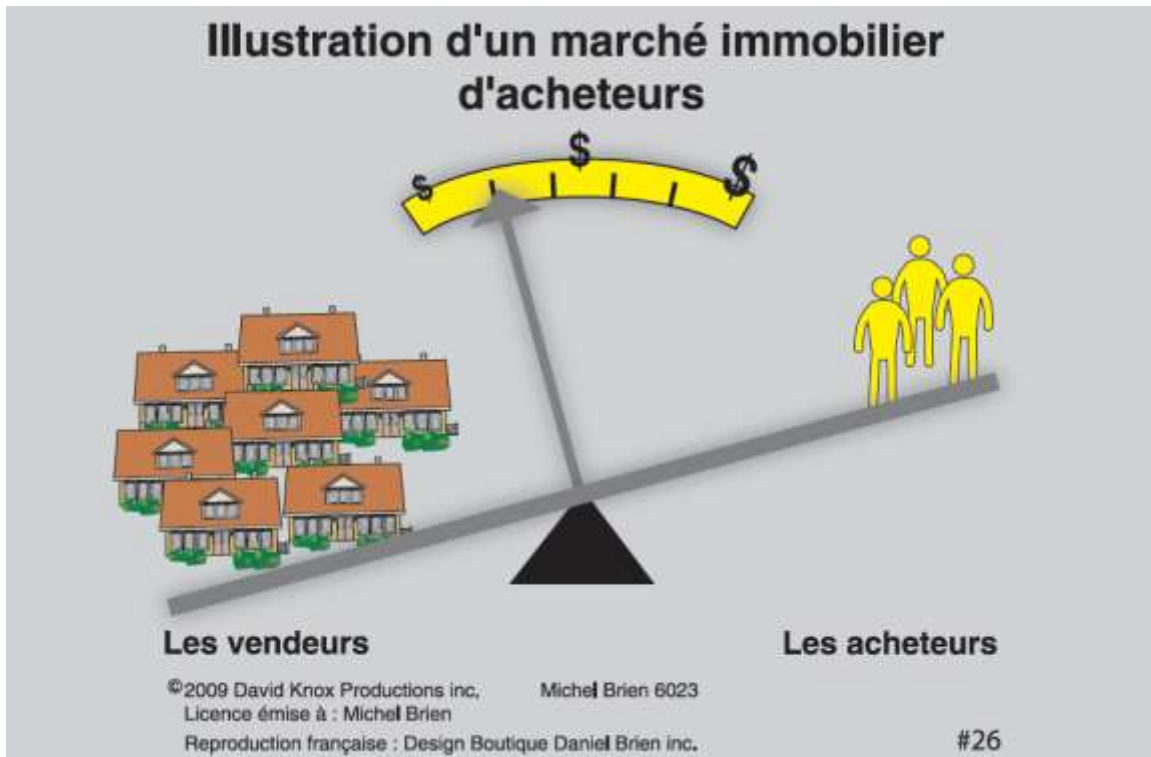


Tableau #1

Un marché d'acheteurs est caractérisé par un surplus de propriétés par rapport au nombre d'acheteurs sur le marché. Les acheteurs ont plus de choix que dans un marché normal de sorte que les vendeurs doivent faire preuve d'originalité pour attirer les acheteurs et leur faire la preuve que leur propriété constitue un des meilleurs achats à faire actuellement sur le marché.

Il faut se rappeler que dans un marché d'acheteurs, les prix de vente sont généralement à la baisse. Dès le début de l'inscription on voit que la valeur marchande diminue avec le temps, comme on peut voir dans le tableau #2

## **LE DANGER DE LA SURÉVALUATION DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS**

C'est le genre de marché où il ne faut absolument pas surévaluer son prix demandé car si on surévalue on risque de ne pas vendre ou de vendre en-dessous de la valeur marchande après avoir perdu beaucoup de temps sur le marché à courir après le marché... après un acheteur.



Tableau #2

**Constatations:**

À partir de la représentation d'un marché d'acheteurs comme dans le tableau #2 ci-dessus, on représente la valeur marchande par la ligne rouge, mais en réalité le prix demandé sera compris dans la gamme de prix de la valeur marchande, ce qui implique qu'en réalité la ligne en rouge sera beaucoup plus épaisse que celle du tableau #2. On devrait être en mesure de retrouver la marge de plus ou moins 3% de chaque côté de la ligne.

Une autre constatation qu'il faut faire est : de combien diminue le prix de la de la valeur marchande par unité de temps. En fait, à quelle vitesse le prix diminue-t-il? Il suffit de voir les courbes au bas du tableau #4 pour saisir la portée de la présente constatation.

**La règle numéro 2 : Dans un marché de vendeurs**

Un marché de vendeurs est caractérisé par une pénurie de propriétés par rapport au nombre d'acheteurs sur le marché. Les acheteurs ont moins de choix que dans un marché normal de sorte que les vendeurs maintiennent leur prix demandé et plus. **Dans un tel marché le prix demandé peut être au maximum de la gamme de prix de la valeur marchande ou un peu plus en autant que le marché demeure un marché de vendeurs.** Selon notre exemple d'une gamme de prix de la valeur marchande, le prix demandé d'un marché de vendeurs serait de 335,000 \$ ou un peu plus.

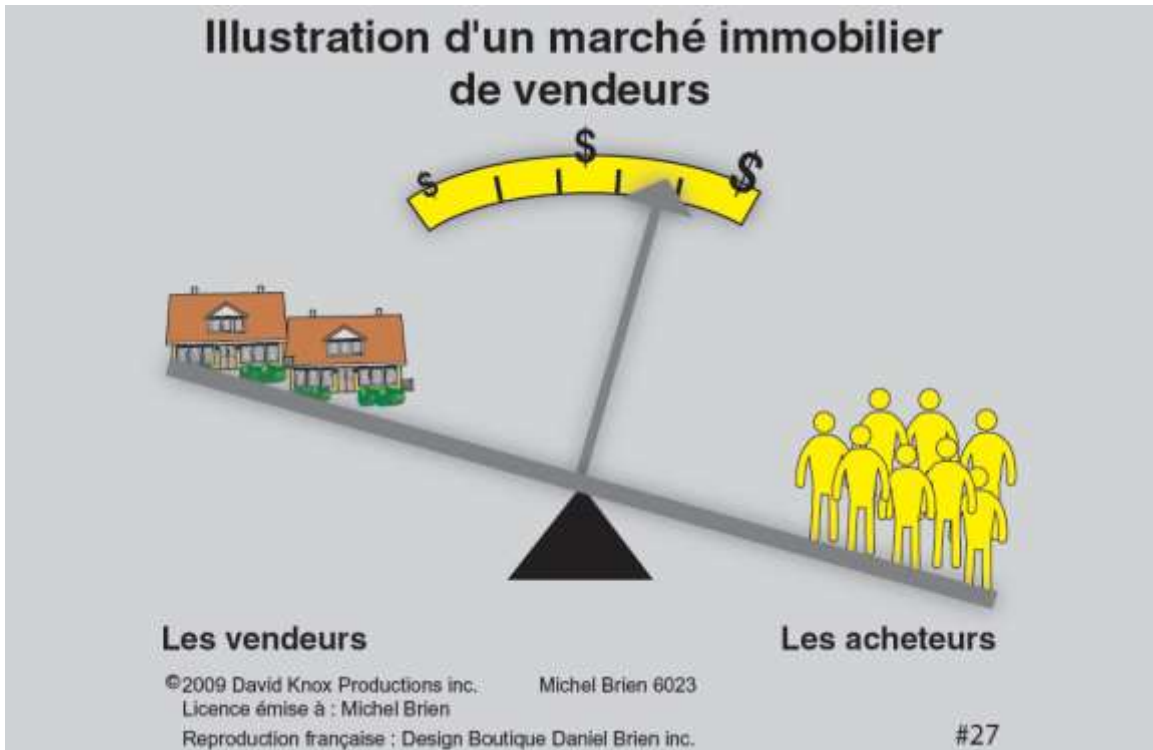


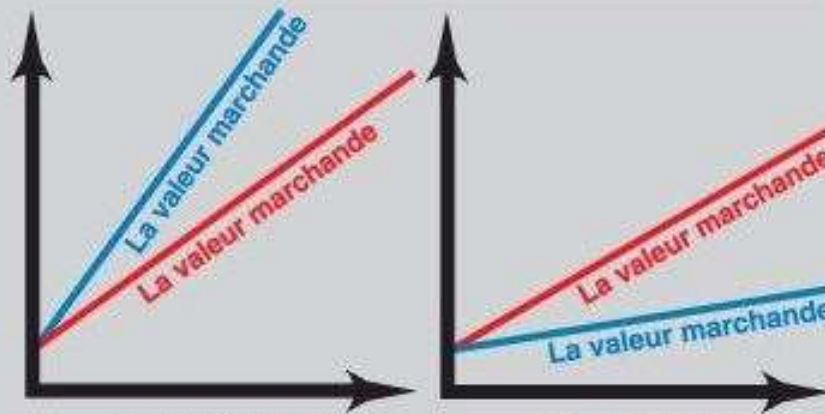
Tableau #3

Faut se rappeler que dans un marché de vendeurs, les prix de vente sont généralement à la hausse. Dès le début de l'inscription on voit que la valeur marchande augmente avec le temps, comme on peut voir dans le haut du tableau #4 ci-dessous.

## Surévaluation dans un marché de vendeurs



**Si vous inscrivez votre propriété à un prix plus élevé que la valeur marchande, vous n'avez plus qu'à attendre que le marché rattrape votre prix demandé.**



**Le marché en bleu est beaucoup plus actif que le marché en rouge**

**Le marché en bleu est beaucoup moins actif que le marché en rouge**

© Focus 1st, LLC 2010.

Reproduction française : Design Boutique, Daniel Brien inc.

#42

Tableau #4

De combien le vendeur pourra-t-il demandé de plus que le maximum de la gamme de prix de la valeur marchande?

Ce pourrait être 5 %, 10 %, 15 % et 20 %, selon que le marché est plus ou moins actif. Votre courtier peut déterminer cette valeur en calculant la pente de la valeur marchande qui augmente normalement en fonction du temps. Le pourcentage d'augmentation dans le temps sera exprimé par l'inclinaison de la courbe de la valeur marchande. Le courtier immobilier peut normalement faire ce travail mais cette démarche doit être employée avec circonspection et s'assurer de toujours être dans un marché de vendeurs

Ainsi dépendamment du temps que l'on décidera de demeurer sur le marché et de l'inclinaison de la courbe représentative de l'activité du marché, on pourra déterminer le pourcentage de surévaluation qu'on appliquera à la valeur marchande. Il ne faudra pas se surprendre de ne pas avoir de visite et par conséquent aucune offre avant que le marché ne rattrape votre prix demandé, le consommateur n'est pas dupe quand même!

À bien y penser, ce vendeur serait mieux d'attendre le moment propice avant d'inscrire sa propriété sur le marché afin de profiter de la période d'effervescence reconnue selon le **Tableau No : 4-A** ci-dessous (1 à 4 ou 6 semaines) qui existe au début d'une nouvelle inscription.

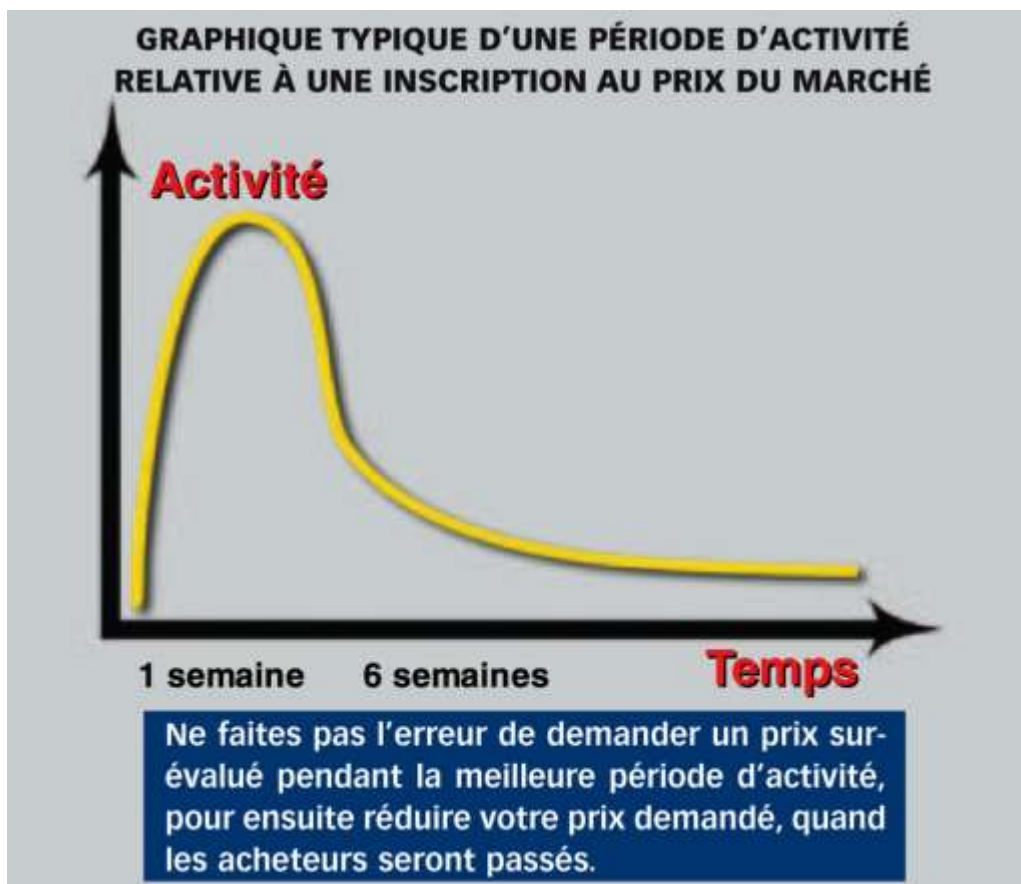


Tableau No: 4-A



Ce genre de marché a prévalu depuis le début des années 2000. Par contre, depuis la fin 2011 le marché a tendance à s'équilibrer voire même passer d'un marché de vendeurs à un marché d'acheteurs dans plusieurs gammes de prix de presque toutes les villes de la Rive-Nord. Il n'y a aucun danger à surévaluer tant que le marché demeure un marché de vendeurs mais il ne faut surtout pas surévaluer si le marché est un marché normal ou un marché d'acheteurs.

### La règle numéro 3 : Dans un marché équilibré qu'on appelle aussi un marché normal.

Un marché équilibré ou normal est caractérisé par l'équilibre qui existe entre le nombre d'acheteurs sur le marché et la quantité de maisons offertes en vente. Normalement pour ce type de marché, la variation de la valeur marchande est en ligne avec l'indice des prix à la consommation. Dans ce type de marché la valeur marchande demeure relativement stable contrairement aux marchés d'acheteurs ou au marché de vendeurs. **Le prix demandé devrait se situer à l'intérieur de la gamme de prix de la valeur marchande et ajusté selon la tendance du marché.** Toujours selon notre exemple d'une gamme de prix de la valeur marchande, le prix demandé d'un marché équilibré serait compris entre 315,500 \$ et 335,000 \$ selon la figure 1 au début de ce texte.

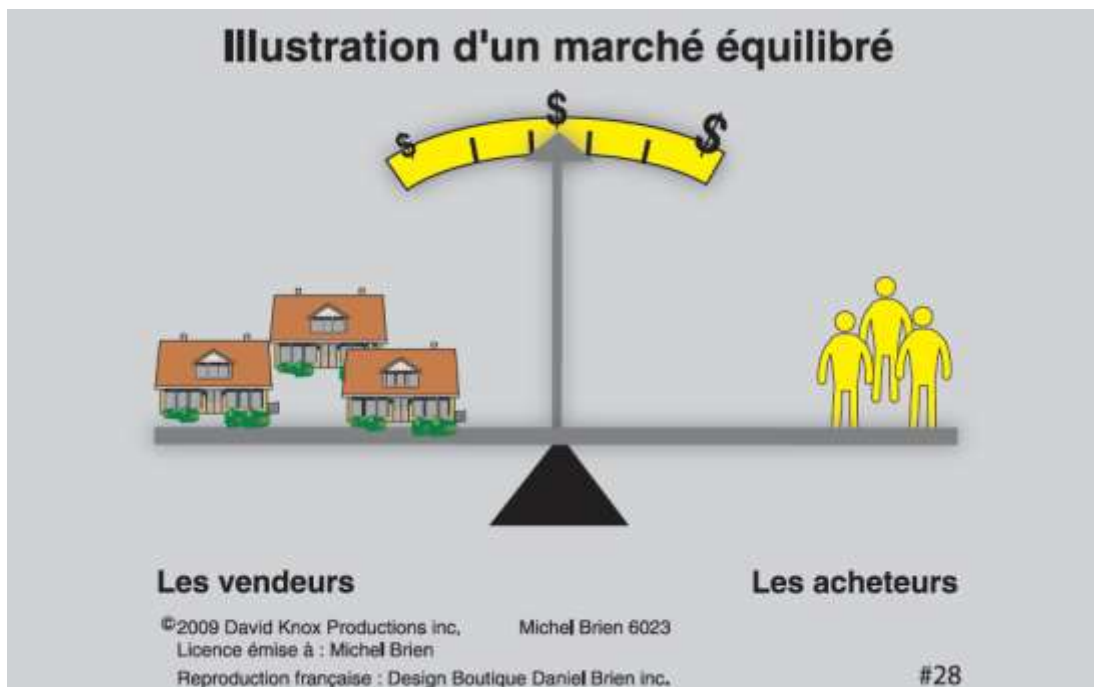


Tableau #5

## La surévaluation dans un marché normal

Dans un marché équilibré, il est aussi dangereux de surévaluer son prix demandé que dans un marché à la baisse, soit un marché d'acheteurs, comme l'indique le tableau #6 ci-dessous.

**Quelle que soit la nature du marché, la seule façon d'avoir une transaction financièrement équitable est lorsqu'on applique les règles du marché.**

**L'acheteur ne paie pas plus que la valeur marchande et le vendeur n'obtient pas moins que la valeur marchande.**

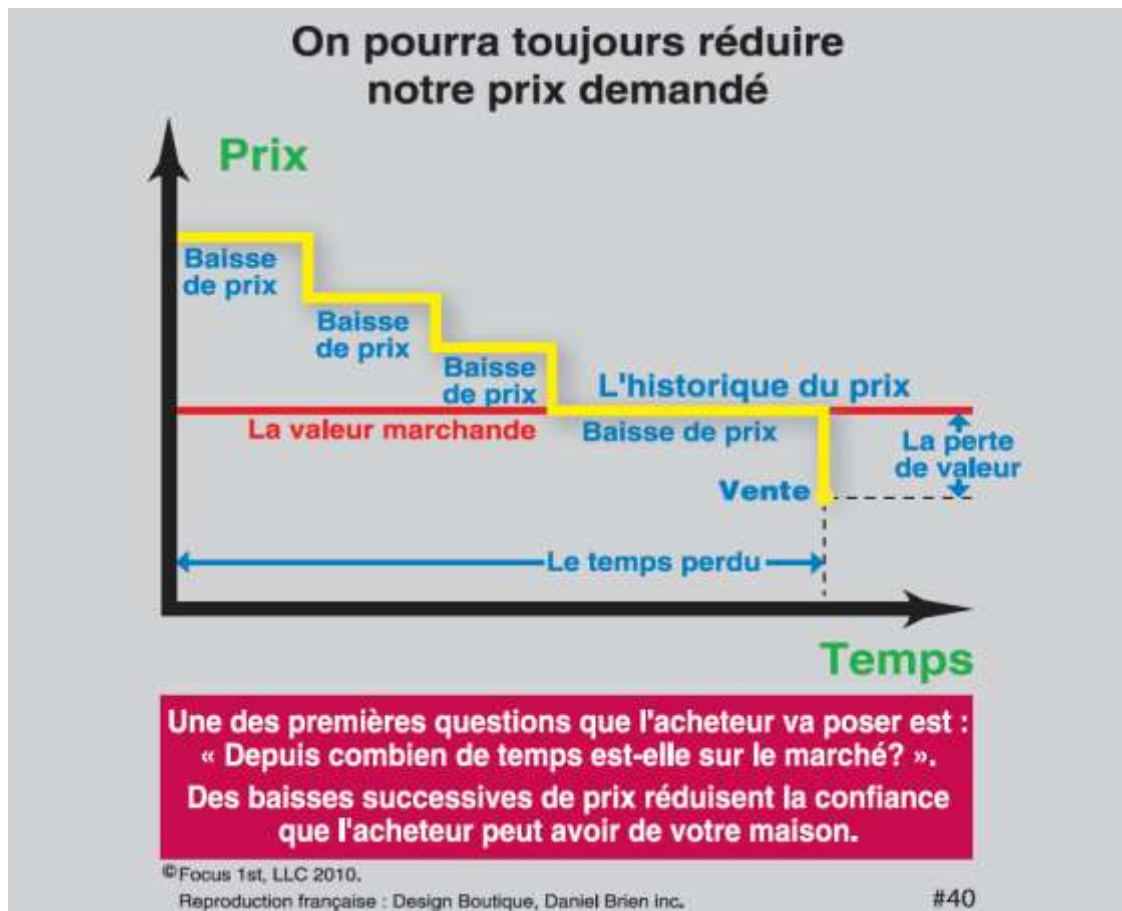


Tableau #6

## Résumé des règles du marché pour déterminer le prix demandé

**Règle #1: Si la propriété est dans un marché d'acheteurs.**

Le prix demandé doit se situer un peu en dessous du minimum de la gamme de prix de la valeur marchande

**Règle #2: Si la propriété est dans un marché de vendeurs.**

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.

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

Adresse courriel : [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto: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](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 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