

# L'InfoSavoir

info-immobilier-rive-nord.com

Le site d'information par excellence du marché résidentiel de la Rive-Nord



MAJ – JANVIER 2017

LIS#005B

## COMPLÉMENTS SUR LES AVANTAGES DE LA MÉTHODE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

### Les Avantages De La Méthode De L'offre Et De La Demande Pour Déterminer Le Juste Prix Demandé Quel Que Soit La Nature Du Marché

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

Si la transaction se fait dans un marché décroissant on est dans un marché d'acheteurs parce que le (Mi) est plus grand que 7 mois et que la juste valeur marchande (JVM) diminue régulièrement. On dit que c'est un marché qui avantage l'acheteur parce qu'il y a un surplus de maisons sur le marché et que le vendeur doit souvent abaisser son prix demandé pour réaliser une transaction. L'acheteur prend son temps avant d'acheter, dans l'espoir de voir le juste prix du marché (JPM) diminuer davantage.

Si par contre la transaction se fait dans un marché croissant, on est dans un marché de vendeurs parce que la juste valeur marchande (JVM) augmente régulièrement. On dit que c'est un marché qui avantage le vendeur parce qu'il y a pénurie de maisons sur le marché et que l'acheteur doit souvent offrir un prix plus élevé que le prix offert pour

réaliser une transaction. L'acheteur se dépêche d'acheter avant que le juste prix du marché (JPM) ne monte plus haut.

Afin de savoir si l'acheteur et le vendeur ont effectué une transaction financière équitable, ils doivent connaître l'inventaire en mois du marché, de la maison convoitée ou la maison à vendre, au moment de la transaction.

**L'inventaire en mois** de n'importe quel marché local est habituellement considéré comme le meilleur moyen de savoir si ce marché est un marché de vendeurs (à l'avantage du vendeur, avec un (Mi) à moins de 5 mois), un marché d'acheteurs (à l'avantage de l'acheteur, avec un (Mi) à plus de 7 mois ou un marché normal et équilibré, avec un (Mi) compris entre 5 et 7 mois où ni l'acheteur ni le vendeur a un avantage par rapport à l'autre.

Lorsque la transaction se fait au juste prix du marché (JPM) qui n'avantage ni l'acheteur, ni le vendeur, là où la juste valeur marchande (JVM) n'augmente, ni ne diminue. On est alors dans un marché normal, à l'équilibre, on dit qu'on fait alors une transaction financière équitable.

***Une transaction financière équitable est celle où un vendeur et un acheteur acceptent d'effectuer une transaction sur un bien immobilier au juste prix d'un marché (JPM) normal, équilibré où le (Mi) est compris entre 5 et 7 mois.***

Dans la mesure où on a suffisamment de données pour faire les calculs, le ratio prix de vente/prix demandé n'a plus aucune signification, lorsqu'on utilise la méthode de **l'offre et de la demande**, si on utilise le prix demandé, déterminé par l'inventaire en mois d'un marché normal, équilibré. Dans un tel cas, on ne devrait même pas accepter une baisse de prix.

Lorsqu'on est dans un marché d'acheteurs et qu'on utilise la méthode des comparables afin de trouver la valeur marchande (VM) il faut ajuster cette valeur marchande (VM) selon la nature du marché en appliquant **les règles du marché**, CE QUE LA MAJORITÉ DES VENDEURS NE FONT PAS. De sorte que le prix demandé est automatiquement surévaluer. Il s'ensuit des baisses de prix à différentes intervalles plus ou moins longues qui occasionne une perte de temps effroyable et infailliblement une perte d'argent.

Lorsqu'on utilise la méthode des comparables il nous faut souvent faire des ajustements aux caractéristiques contributives. La méthode de **l'offre et de la demande** nous exempte de faire ces ajustements puisque toutes les maisons choisies ont les mêmes caractéristiques essentielles et les ajustements se font automatiquement dans la grandeur de l'intervalle qui témoigne d'un marché normal.

Si, par exemple, on calcul les rapports entre l'offre et la demande et que ceux-ci témoignent d'un marché équilibré (Mi, entre 5 et 7 mois) lorsque que les prix utilisés varient de 310,000 \$ à 324,000 \$, alors le juste prix demandé dépendra en grande partie

des caractéristiques (essentielle et/ou contributive). Je vous rappelle que toute transaction à un prix compris entre 310,000 \$ et 324,000 \$ est une transaction équitable. C'est dans un moment semblable qu'il est important d'avoir un courtier immobilier qui sait négocier, Il peut compenser la commission que le vendeur trouve toujours trop élevée.

Lorsqu'on utilise la méthode des comparables on peut choisir des comparables dont les valeurs sont toutes basses et/ou des comparables dont les valeurs sont toutes plus élevées, ce qui peut fausser la valeur marchande. La méthode de **l'offre et de la demande** élimine cette possibilité de faire ce genre d'erreur, puisqu'elle utilise toutes les maisons comparables et toutes les maisons compétitives.

Habituellement, il peut être très subjectif de faire des ajustements, et par conséquent d'ajouter un élément pouvant contribuer à faire des erreurs. Dans plusieurs cas les ajustements s'annulent où ils demeurent beaucoup moins important que les caractéristiques essentielles que l'on a choisies.

Lorsqu'on utilise la méthode de **l'offre et de la demande** on travaille avec **l'offre** (les maisons en vente) les maisons compétitives et **la demande** (les maisons vendues dans les 12 derniers mois) les comparables, de sorte qu'il est impossible de surévaluer notre prix demandé.

Cette méthode vous assure d'une reconnaissance de sa validité face à l'évaluateur engagé par une compagnie prêteuse pour justifier le prêt à faire à votre acheteur

On peut appliquer cette méthode de **L'OFFRE ET DE LA DEMANDE** à n'importe quel moment, en se posant la question suivante : si on devait vendre aujourd'hui quel serait le prix acceptable pour faire une transaction financière équitable?

Comment le vendeur et/ou l'acheteur peuvent-ils savoir exactement si le marché actuel avantage les acheteurs ou si le marché avantage les vendeurs? Dans la majorité des transactions ils ne savent même pas quel est le juste prix du marché (JPM). Cependant aucun acheteur ne veut payer plus que le juste prix du marché (JPM) et aucun vendeur ne veut vendre en dessous du juste prix du marché (JPM). Pour que cela se produise **vous avez grand avantage à travailler avec un courtier immobilier et d'utiliser la méthode de l'offre et la demande.**

Vous pouvez consulter le p'tit matin numéro [PM31B pour savoir comment utiliser l'offre et la demande pour déterminer le prix](#) que vous devriez demander compte tenu de la nature du marché local et spécifique

Il est aussi possible d'utiliser **la méthode de l'offre et de la demande** pour vérifier le prix demandé d'une propriété que vous aimeriez acheter afin de vous assurer que le prix

demandé n'est pas surévalué et qu'il témoigne bien d'un marché équilibré avec un (Mi) compris entre 5 et 7 mois d'inventaire, afin de faire une transaction équitable.

Si vous prévoyez acheter une propriété alors que le prix demandé ne témoigne pas d'un marché équilibré, vous risquez de perdre beaucoup d'argent.

**Vous savez...** ... que dans un marché d'acheteurs la valeur marchande (VM) diminue régulièrement.

### **Mais vous ne savez pas...**

Vous ne savez pas quand cette valeur marchande va arrêter de diminuer et vous ne savez pas non plus quelle sera sa valeur quand elle arrêtera de diminuer.

### **Si vous prévoyez acheter dans un marché d'acheteur...**

En payant le juste prix du marché (JPM) au moment de la transaction, non seulement vous allez faire une transaction équitable, mais vous allez réduire considérablement vos pertes parce que vous ne savez pas quel sera le juste prix du marché (JPM) lorsque celui-ci arrêtera de diminuer.

**Engagez donc un courtier immobilier et utiliser la méthode de l'offre et de la demande. Vous serez gagnant, parce que votre courtier peut vous faire sauver beaucoup d'argent même si la commission vous semble élevée.**


### POUR NOUS REJOINDRE

Vous trouverez beaucoup d'information sur **info-immobilier-rive-nord** sur la page suivante, où vous trouverez aussi, toutes les coordonnées pour communiquer avec nous.

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: (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/bloque/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no. ci-dessus 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:

[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**