



## LES OUTILS POUR DÉTERMINER LE PRIX DEMANDÉ DANS UN MARCHÉ DE VENDEURS

Vendre sa propriété lorsque celle-ci est dans un marché d'acheteurs est bien différent de vendre sa propriété lorsque celle-ci est située dans un marché de vendeurs. L'approche et la mise en marché est bien différente.

J'ai eu l'occasion de couvrir l'approche et la mise en marché, de l'achat et de la vente d'une propriété lorsque celle-ci est dans un marché d'acheteurs, via les articles développés dans la section du p'tit matin que vous pouvez toujours consulter sur notre site web à l'adresse suivante : <http://info-immobilier-rive-nord.com>

Depuis 2015 ou 2016, certaines villes de la Rive-Nord du Grand Montréal, ont amorcées un retour vers un marché de vendeurs. On a remarqué une diminution du nombre de mois d'inventaire (Mi), la mesure d'un marché immobilier. L'amélioration des marchés s'est d'abord fait sentir au niveau du genre des maisons plain-pied (PP) puis au niveau du genre des maisons à étages (ME). Pour chacun des genres, l'amélioration se fait d'abord dans les tranches de prix les plus abordables parce qu'il y a plus de gens qui peuvent se permettre d'investir 200,000 \$, 300,000 \$ voir même 400,000 \$ qu'il y a de personnes qui investissent 500,000 \$ et plus.

De sorte, qu'il y a encore beaucoup de propriétés qui sont situées dans un marché d'acheteurs, surtout les propriétés à vendre à plus de 500,000 \$. Cependant LA TENDANCE est à l'amélioration dans presque toutes les tranches de prix dans presque tous les marchés.

Notre approche a toujours été basée sur la façon de traiter avec le marché immobilier en se basant sur la loi de L'OFFRE et LA DEMANDE (O&D). Nous ferons la même chose pour le marché de vendeurs.

On se rappelle que le rapport entre l'OFFRE et la DEMANDE nous donne la mesure (Mi) d'un marché immobilier désigné. Le marché désigné est le marché de la ville de la Rive-Nord, où se trouve la maison désignée (celle que vous voulez vendre ou acheter).

Mathématiquement c'est  $Mi = Vi/(ve)$  où Vi est l'OFFRE (une donnée sur le nombre de maisons à vendre) de ce marché et (ve) est la DEMANDE (la **moyenne mensuelle** du nombre d'acheteurs potentiels dans ce même marché).

$$\text{Nombre de mois d'inventaire (Mi)} = \frac{\text{Offre}}{\text{Demande}} = \frac{\text{Inscriptions}}{\text{Ventes / Mois}} = \frac{Vi}{ve}$$

Ainsi lorsque la division **du nombre d'inscriptions en vigueur par le nombre de vente en moyenne par mois, dans les derniers 12 mois**, on obtient le nombre de mois d'inventaire (Mi) et si (Mi) est:

- Plus petit que **5 mois**, on a affaire à **un marché de vendeurs**
- Compris entre **5 et 7 mois**, on a affaire à **un marché équilibré**
- Plus grand que **7 mois**, on a affaire à **un marché d'acheteurs**

On a vu, via nos articles du p'tit matin qu'en présence d'un marché d'acheteurs, la valeur marchande de la propriété diminuait et que l'acheteur attendait de voir baisser les prix demandé avant de faire une offre d'achat. La meilleure façon d'acheter une propriété qui était dans un marché d'acheteurs était de faire à tout le moins, la transaction à la juste valeur marchande (JVM) c'est-à-dire à un prix qui témoignait d'un marché équilibré, c'est-à-dire qu'au moment de la transaction, il faut que (Mi) = entre 5 et 7 mois).

Pourquoi? Parce que dans un marché d'acheteurs, la valeur marchande diminue constamment et l'acheteur ne sait pas quand cette valeur marchande va arrêter de diminuer et à combien s'arrêtera la juste valeur marchande. Notre article PM38B dans la section du p'tit matin traduit bien cette situation. Vous n'avez qu'à cliquer sur le lien suivant pour vous en convaincre.

- [\*\*PM38B - DEUX BONNES RAISONS POURQUOI IL NE FAUT PAS ACHETER UNE PROPRIÉTÉ QUI EST DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS...\*\*](#)

Bon, mettons les choses au clair toute de suite. Plusieurs vous diront que les prix ne baissent pas lorsque la maison désignée (celle que vous voulez vendre ou acheter) est dans un marché d'acheteurs. Ces personnes qui vous disent que les prix ne baissent pas ne se souviennent pas de ce qui s'est produits aux États-Unis en 2006=2007 et ils ne prennent pas en compte que

1° le marché immobilier est un marché local, même hyperlocal et

2° les marché local doit être aussi un marché spécifique, c'est-à-dire **qu'on ne doit pas mélanger les genres** (on doit comparer juste les maisons à étages (ME) ensemble, ou juste les maisons plain-pied (PP) ensemble).

Les grands média confondent les gens en leur disant que les prix des unifamiliales augmentent de X%, parce que la dépréciation du marché est inférieure à l'inflation. Mais ils ne sont pas spécifiques sur le genre de propriétés. Ils traitent l'immobilier au niveau macro-économique. Ainsi le marché immobilier des unifamiliales du Grand Montréal comprend plus de 137 marchés locaux soit les marchés de toutes les villes qui composent le Grand Montréal et de toutes les unifamiliales de chacune de ces villes, **ce qui n'est pas le marché local et spécifique d'aucune propriété désignée.**

**Votre courtier immobilier** est celui qui peut vous donner l'heure juste quant au prix de la juste valeur marchande (JVM) de votre propriété. Il vous dira dans quelle catégorie est la propriété désignée, et surtout de quel genre et de quel type est votre propriété désignée.

À l'instar des courtiers immobiliers, Info-Immobilier-Rive-Nord, traite du **MARCHÉ LOCAL ET SPÉCIFIQUE DES MAISONS RÉSIDENTIELLES** du genre : maisons à étages ME (les cottages et les splits) et du genre : maisons plain-pied PP (les bungalows). Notre article IM#55 dans la section InfoMaison traduit bien cette situation. Vous n'avez qu'à cliquer sur le lien suivant pour vous en convaincre **[IM#55 – QUELLES CATÉGORIES DE MAISONS RECHERCHEZ-VOUS?](#)**

## **INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD**

Vous présente le marché local de la maison désignée sous forme de tableau.

Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), produit ces tableaux à chaque mois pour les 8 plus importantes villes de la Rive-Nord, soient : Blainville, Lachenaie, Mascouche, Mirabel, Repentigny, Saint-Eustache, Saint-Jérôme et Terrebonne.

Chacun de ces tableaux porte le nom de : GLOBAL des maisons à étages ou GLOBAL des maisons plain-pied pour chacune des 8 principales villes de la Rive-Nord, mentionnées ci-dessus.

Ainsi, le tableau #01 suivant représente **le marché local de toutes les maisons à étages (ME)** de Repentigny, à la fin du mois d'avril 2017.

VILLES	GLOBAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)												
	REPENTIGNY (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
MOIS	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.	avril
Vi (vendeurs)	241	256	252	247	255	235	214	219	235	236	229	225	281
VE (acheteurs)	267	259	277	268	287	289	288	285	287	282	283	274	274
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	22,25	21,58	23,08	22,33	23,92	24,08	24,00	23,75	23,92	23,50	23,58	22,83	22,83
Mi (mois d'invent.)	10,83	11,86	10,92	11,06	10,66	9,76	8,92	9,22	9,83	10,04	9,71	9,85	12,31
TV% (taux d'vente)	9%	8%	9%	9%	9%	10%	11%	11%	10%	10%	10%	10%	8%
2017 - 2016 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - MICHEL BRIEN												2017	2016

Tableau #01

Alors que le tableau #02 suivant représente **le marché local de toutes les maisons plain-pied (PP)** de Repentigny, à la fin avril 2017

VILLES	GLOBAL DES MAISON PLAIN-PIED (PP)												
	REPENTIGNY (PP)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
MOIS	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.	avril
Vi (vendeurs)	183	196	200	191	189	159	148	160	164	181	175	172	200
VE (acheteurs)	337	337	333	334	318	328	325	320	332	329	334	328	329
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	28,08	28,08	27,75	27,83	26,5	27,33	27,08	26,67	27,67	27,42	27,83	27,33	27,42
Mi (mois d'invent.)	6,52	6,98	7,21	6,86	7,13	5,82	5,46	6,00	5,93	6,60	6,29	6,29	7,29
TV% (taux d'vente)	15%	14%	14%	15%	14%	17%	18%	17%	17%	15%	16%	16%	14%
2017 - 2016 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - MICHEL BRIEN												2017	2016

Tableau #02

De plus, IIRN produit deux autres tableaux qui traduisent **l'aspect spécifique de chacun des marchés locaux d'une maison désignée** (celle que vous voulez vendre ou acheter) et qui est située dans un marché désignée (la ville où est la maison désignée).

**Le marché local et spécifique d'une maison désignée** est présenté dans les tableaux suivants :

Le tableau #03 représente **le marché local et spécifique d'une maison à étages (ME) désignée**, dans la ville de Repentigny à la fin avril 2017.

VILLE	MAGISTRAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)									
	REPENTIGNY (ME)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS	
Vi (vendeurs)	5	8	39	41	52	28	12	36	12	
VE (acheteurs)	14	30	77	60	46	18	12	17	2	
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	
ve (vendues/mois)	1,17	2,50	6,42	5,00	3,83	1,50	1,00	1,42	0,17	
Mi (mois d'inven)	4,29	3,20	6,08	8,20	13,57	18,67	12,00	25,41	72,00	
TV% (taux de vente)	23%	31%	16%	12%	7%	5%	8%	4%	1%	
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 30 AVRIL 2017 - PAR MICHEL BRIEN										

Tableau #03

Le tableau #04 représente **le marché local et spécifique d'une maison plain-pied (PP) désignée**, dans la ville de Repentigny à la fin avril 2017.

<b>VILLE</b>	<b>MAGISTRAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)</b>								
<b>REPENTIGNY(PP)</b>	<b>200K</b>	<b>200K</b>	<b>250K</b>	<b>300K</b>	<b>350K</b>	<b>400K</b>	<b>450K</b>	<b>500K</b>	<b>750K</b>
<b>K = 1000</b>	<b>ET MOINS</b>	<b>à 250K</b>	<b>à 300K</b>	<b>à 350K</b>	<b>à 400K</b>	<b>à 450K</b>	<b>à 500K</b>	<b>à 750K</b>	<b>ET PLUS</b>
Vi (vendeurs)	3	41	72	30	15	8	9	3	1
VE (acheteurs)	34	150	95	35	19	8	2	6	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	2,83	12,50	7,92	2,92	1,58	0,67	0,17	0,50	0,00
Mi (mois d'inven)	1,06	3,28	9,09	10,29	9,47	12,00	54,00	6,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	94%	30%	11%	10%	11%	8%	2%	17%	0%
<b>INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 30 AVRIL 2017 - PAR MICHEL BRIEN</b>									

Tableau #04

Le tableau #01 est semblable au tableau #03 alors que le tableau #02 est semblable au tableau #04.

En effet, le tableau #01 nous présente la quantité totale de maisons à étages (ME) à vendre à la fin du mois, alors que le tableau #03 nous présente la quantité totale de maisons à étages (ME) à vendre à la fin du mois mais par tranches de prix.

Dans chacun des tableaux, la ligne jaune dans la première colonne, représente LA DEMANDE, la ligne verte, représente le nombre de mois d'inventaire (c'est la mesure du marché) et la ligne mauve représente le pourcentage de chance de vendre la maison désignée dans les 30 prochains jours. Votre courtier immobilier peut améliorer ce pourcentage jusqu'à 100% dans certains cas.

Le code des couleurs de 2 des 3 dernières lignes pour chaque tranche de prix indique que c'est bon en vert, que c'est moyen en jaune et que ce n'est pas bon en rouge. Le tableau suivant vous renseigne davantage.

### CODE DES COULEURS POUR DEUX (2) DES TROIS (3) CARACTÉRISTIQUES (Mi, le nombre de mois d'inventaire et ve, la demande) D'UN MARCHÉ IMMOBILIER

Dans le tableau suivant, le nombre de mois d'inventaire (Mi) dans la partie gauche et l'activité, (ve) qui est LA DEMANDE dans la partie de droite vous informe sur ce que veut dire la couleur de chaque tranche de prix.

<b>CODE DES COULEURS POUR L'ACTIVITÉ ET LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE</b>			
<b>NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE</b>		<b>ACTIVITÉ</b>	
Nombre de mois nécessaire pour liquider tout l'inventaire		Nombre de maisons vendues par mois	
	(Mi)		(ve)
MARCHÉ D'ACHETEURS	(+de 7 MOIS)		FAIBLE ACTIVITÉ (0 À 5)
MARCHÉ NORMAL, ÉQUILIBRÉ	(entre 5 et 7 MOIS)		ACTIVITÉ MOYENNE (5 à 10)
MARCHÉ DE VENDEURS	(moins de 5 MOIS)		MEILLEURE ACTIVITÉ (10 et +)

Voilà les principaux outils dont on a besoin pour analyser les transactions, lorsque celles-ci se font dans un marché de vendeurs. Ce sont les mêmes outils qui nous ont aidés à analyser les transactions effectuées dans un marché d'acheteurs.


#### 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**