

# Le p'tit matin



MAJ - JANVIER 2016

PM196

**SAVEZ-VOUS COMBIEN D'ACHETEURS CHERCHENT  
UNE PROPRIÉTÉ COMME LA VÔTRE?**

**VOULEZ-VOUS SAVOIR COMBIEN ILS SONT PRÊTS À  
PAYER POUR VOTRE PROPRIÉTÉ?**

À l'aide du tableau ci-dessous, nous allons trouver combien il y a d'acheteurs sur le marché qui recherchent une maison comme la vôtre puis, on évaluera combien ils sont prêts à payer pour votre maison.

| <b>VILLE</b>           | <b>MAISONS À ÉTAGES (ME)</b> |        |        |        |        |        |        |        |         |
|------------------------|------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| <b>REPENTIGNY (ME)</b> | 200K                         | 200K   | 250K   | 300K   | 350K   | 400K   | 450K   | 500K   | 750K    |
| <b>K = 1000</b>        | ET MOINS                     | à 250K | à 300K | à 350K | à 400K | à 450K | à 500K | à 750K | ET PLUS |
| Vi (vendeurs)          | 8                            | 17     | 45     | 53     | 57     | 24     | 18     | 24     | 11      |
| VE (acheteurs)         | 15                           | 62     | 99     | 68     | 26     | 18     | 10     | 11     | 1       |
| M (mois)               | 12                           | 12     | 12     | 12     | 12     | 12     | 12     | 12     | 12      |
| ve (vendues/mois)      | 1,25                         | 5,17   | 8,25   | 5,67   | 2,17   | 1,50   | 0,83   | 0,92   | 0,08    |
| Mi (mois d'inven)      | 6,40                         | 3,29   | 5,45   | 9,35   | 26,31  | 16,00  | 21,60  | 26,18  | 132,00  |
| TV% (taux de vente)    | 16%                          | 30%    | 18%    | 11%    | 4%     | 6%     | 5%     | 4%     | 1%      |

INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 JUIN 2014 PAR MICHEL BRIEN

**À l'aide du tableau ci-dessus, combien de consommateurs recherchent une maison comme la vôtre (une maison à étages dont la juste valeur marchande (JVM) est de 325,000 \$ en date du 30 juin 2014.**

Pour les besoins de l'exemple, supposons que vous voulez vendre votre propriété, et vous voulez l'inscrire à 325,000 \$. Vous savez d'après les données du tableau ci-dessus, qu'il y a 53 maisons déjà inscrites, ce sont les maisons à vendre (Vi) sur le marché. Ces 53 maisons représentent votre compétition, ça représente aussi l'inventaire et en réalité ça représente **L'OFFRE**, des maisons à étages (ME) à vendre à Repentigny **au 30 juin 2014**. Sachant que :

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

**L'offre**, c'est les inscriptions (Vi), et **la demande** c'est les ventes sur 12 mois (ve)

Vous pouvez aussi voir qu'il y a 68 maisons qui ont été vendues dans les 12 derniers mois, c'est l'activité immobilière qui existe dans cette tranche de prix, c'est aussi **LA DEMANDE**. En divisant 68 par 12 vous pouvez dire **qu'en moyenne** il s'est vendues 5,67 maisons par mois dans les 12 derniers mois. S'il s'est vendue 5,67 maisons par mois dans les 12 derniers mois (du 01-07-2013 au 30-06-2014) on peut assumer qu'il se vendra aussi 5,67 maisons en moyenne dans les 2 ou 3 prochains mois.

**A-t-on le droit d'affirmer qu'il devrait se vendre en moyenne 5,67 maisons par mois dans les 2 ou 3 prochains mois?**

**Oui, parce qu'on utilise les mathématiques statistiques** d'une part et d'autre part **on s'est aperçu que le marché immobilier bouge très lentement** (pour nous, lentement veut dire quelques mois (1,2 ou 3)) surtout si l'activité est moyenne, (pour nous une activité moyenne c'est entre 5 et 10 maisons vendues par mois). Ce sont des données que l'on a actuellement dans la tranche de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 \$.

L'avantage d'utiliser le tableau par tranches de prix **en date du 30 juin 2014**, c'est de vérifier ce que l'on vient juste d'annoncer : Vous trouverez en [APPENDICE 1](#), les recherches que nous avons fait, pour vous montrer le nombre de maisons vendues chaque mois après nos calculs à la fin juin 2014; en juillet (6), août (5), septembre (5), octobre (3), novembre (3) et décembre (1), 2014.

Nous voyons bien que pour les 3 mois suivant le 30 juin 2014 il y a eu 6 ventes, 5 ventes et 5 ventes, comme nous l'avions prédit. Nous pouvons dire que le nombre d'acheteurs a été de 6 + 5 + 5 = 16 acheteurs. Pour les trois derniers mois le nombre de ventes a été de (3), (3), et (1) pour octobre, novembre et décembre respectivement.

Puisque nous utilisons les mathématiques statistiques on peut assumer que le nombre "**d'acheteurs convaincus**", "**décidés**" ou "**prêts à acheter**" est sensiblement le même en moyenne que le nombre d'acheteurs qu'il y a eu dans l'année précédente **au 30 juin 2014**. Et la recherche, en appendice nous le confirme.

## Revenons maintenant à la dernière compilation des données en décembre 2014

| VILLE  | MAISONS À ÉTAGES (ME) |        |        |        |        |        |        |        |         |
|--|-----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
|  | 200K                  | 200K   | 250K   | 300K   | 350K   | 400K   | 450K   | 500K   | 750K    |
| REPENTIGNY (ME)  | ET MOINS              | à 250K | à 300K | à 350K | à 400K | à 450K | à 500K | à 750K | ET PLUS |
| K = 1000   |                       |        |        |        |        |        |        |        |         |
| Vi (vendeurs)  | 0                     | 10     | 52     | 54     | 56     | 19     | 15     | 29     | 0       |
| VE (acheteurs)   | 15                    | 51     | 76     | 61     | 27     | 18     | 10     | 3      | 1       |
| M (mois)   | 12                    | 12     | 12     | 12     | 12     | 12     | 12     | 12     | 12      |
| ve (vendues/mois)  | 1,25                  | 4,25   | 6,33   | 5,08   | 2,25   | 1,50   | 0,83   | 0,25   | 0,08    |
| Mi (mois d'inven)  | 0,00                  | 2,35   | 8,21   | 10,62  | 24,89  | 12,67  | 18,00  | 116,00 | 0,00    |
| TV% (taux de vente)  | #DIV/0!               | 43%    | 12%    | 9%     | 4%     | 8%     | 6%     | 1%     | #DIV/0! |
| INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 DÉCEMBRE 2014 PAR MICHEL BRIEN |                       |        |        |        |        |        |        |        |         |

Notre exemple, disait que la propriété à vendre avait été inscrite à 325,000 \$ dans la tranche de prix des maisons inscrites entre 300,000 \$ et 350,000 \$. Dans cette tranche de prix l'offre est de 54 maisons à vendre (en juin 2014 l'offre était de 53 maisons à vendre) et la demande est de 5,08 maisons vendues par mois, (en juin la demande était de 5,67 maisons vendues par mois).

On devrait donc avoir 5 maisons vendues en janvier 2015, 5 maisons vendues en février 2015 et 5 maisons vendues en mars 2015, (1 x 5,08), (2 x 5,08 ou 3 x 5,08) ce qui nous donne environ 10 à 15 "**acheteurs convaincus**" sur le marché dans les 2 à 3 prochains mois, qui attendent que la maison de leurs rêves arrive dans le marché.

**Vous vérifierez, voir APPENDICE 2.** On parle toujours de maisons à étages (ME) à Repentigny. Ces maisons qui seront vendues en début d'année (15, c'est une moyenne) auront possiblement été achetées par "**des acheteurs convaincus**", "**décidés**" ou "**prêts à acheter**". Ces "**acheteurs convaincus**", "**décidés**" ou "**prêts à acheter**" ce sont ceux qui créent l'activité (ve), la demande. Un "**acheteur convaincu**" est celui qui est rendu dans la phase recherche-achat, il est prêt à acheter une maison comme la vôtre, à la condition de la trouver, et il sait ce qu'il veut, ce n'est pas juste un fouineux ou un "wouareux".

## Le cycle d'achat

Le cycle de l'acheteur de maison est composé de trois phases: **la cueillette d'information - la recherche incluant l'achat - et finalement la transaction.** Ça commence au moment où l'acheteur débute ses recherches d'information (généralement en ligne). Puis à un certain moment l'acheteur commence à être d'accord avec un courtier pour faire la recherche. **La signature et l'acceptation d'une offre d'achat marque la fin de la phase de recherche-achat.** Bien sûr il reste à compléter la transaction qui se termine avec la signature de la transmission du droit de propriété qui a lieu chez le notaire, c'est la clôture de la transaction.

**Pour savoir combien d'acheteurs recherchent une maison comme la vôtre, ce n'est réellement pas long à calculer. Disons que...**

Maison à vendre à 289,000 \$ et selon le tableau ci-dessus au 31 décembre 2014

Si votre propriété est inscrite à 289,000 \$. Alors vous savez qu'il y a 6,33 acheteurs décidés qui vont être sur le marché pour les 2 ou 3 prochains mois. 12 à 19 "**acheteurs convaincus**", "**prêts à acheter**". Voilà (1 x 6,33), (2 x 6,33 ou 3 x 6,33).

Maison à vendre à 449,000 \$ et selon le tableau ci-dessus au 31 décembre 2014

Si votre propriété est inscrite à 449,000 \$. Alors vous savez qu'il y a 1,50 acheteur décidé qui va être sur le marché pour les 6 prochains mois. 9 "**acheteurs convaincus**", "**prêts à acheter**". Voilà (6 x 1,50). On aura en moyenne 1,50 acheteur décidé par mois en moyenne, parce que l'activité est faible (l'activité, devrait durer au moins durant les 6 prochains mois). Le marché sera lent et l'activité est faible (pour nous, une activité faible c'est entre 0 et 5 maisons vendues par mois et ordinairement on aura la même moyenne de maisons vendues pour les 6 prochains mois). Vous voyez comme ce n'est pas difficile et surtout pas très long à calculer.

#### Autres villes et autres prix demandés

Vous pouvez faire le même raisonnement pour votre ville et pour n'importe quelle tranche de prix. Le tableau par tranche de prix est sur le site : <http://info-immobilier-rive-nord.com> sous le nom de votre ville dans la colonne de droite lorsque vous êtes dans l'accueil.

**Alors la grande question est la suivante...** Si vous connaissez déjà le nombre d'acheteurs prêts à acheter une maison (comme la vôtre) mais qu'ils n'ont pas encore trouvé la maison de leurs rêves puisqu'ils n'ont pas encore acheté, et qu'on inscrit votre maison sur le marché. Quelles maisons vont-ils acheter? La vôtre ou celle d'un autre (dans la compétition).

**Pour savoir quelles sont les caractéristiques du marché de votre propriété, rendez-vous sur notre site web dans la section des villes.**

1. Vous cliquez sur ce lien pour aller sur le site web <http://info-immobilier-rive-nord.com>
2. Dans l'accueil vous allez dans la colonne de droite et cliquer sur le **nom de la ville où est située votre propriété**.
3. Un boîte va s'ouvrir et vous présenter **tous les articles sur cette ville**. Vous déroulez la barre de droite jusqu'au titre ou numéro de l'article qui vous intéresse, et cliquer dessus, l'article va vous apparaître.

**Dans l'article suivant PM210, on verra combien l'acheteur "convaincu", "décidé" ou "prêt à acheter" est prêt à payer pour votre maison.**


## 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**