

# Le p'tit matin



MAJ – JANVIER 2016

PM210

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

## VOULEZ-VOUS SAVOIR COMBIEN CES ACHETEURS SONT PRÊTS À PAYER POUR VOTRE PROPRIÉTÉ?

---

Dans l'article précédent, **PM196**, on vous a montré comment trouver combien il y avait d'acheteurs prêts à acheter une propriété comme la vôtre **au 31 décembre 2014**. Si vous l'avez manqué, vous pouvez consulter ce dossier du p'tit matin numéro **PM196** ainsi que le présent dossier **PM210** sur notre site web, dans la section du p'tit matin. Je vais vous indiquer comment faire à la fin du présent texte.

Cette semaine, dans le présent p'tit matin **PM210** on va voir combien les "**acheteurs convaincus**", "**décidés**" ou "**prêts à acheter**" sont consentant à payer pour votre propriété selon la formule de l'**Offre et de la Demande**, dans le contexte actuel, c'est-à-dire, selon la nature du marché qui prévaut actuellement, là où est située la propriété "sujet", la propriété que vous voulez vendre ou celle que vous convoitez.

Ce type d'acheteurs sur le marché est celui qui est rendu dans la phase recherche-achat du **cycle d'achat\*** des acheteurs immobiliers, ce ne sont pas des wouereux, ou des fouineux, ces acheteurs sont réellement prêts à acheter et lorsqu'ils verront la propriété qui va faire leur affaire et qui présentera un bon prix, ils feront des offres d'achats.

\*Le cycle d'achat des acheteurs immobiliers est une notion que nous verrons très bientôt, dans un autre article. En fait cet autre article est sur notre blog et c'est le numéro : BLOG – 0006 à l'adresse web suivante : <http://info-immobilier-rive-nord.com/category/blogue/>

Une des premières tâches du vendeur est de déterminer **la juste valeur marchande (JVM)** d'un bien immobilier, **comme sa propriété ou sa maison résidentielle**, (incluant la bâtisse et le terrain). Comment le vendeur et/ou l'acheteur peuvent-ils savoir exactement si le marché actuel est plus profitable aux acheteurs ou si le marché est plus profitable aux vendeurs?

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)**.

**Le juste prix du marché c'est le prix sur lequel s'entendent l'acheteur et le vendeur pour réaliser une transaction. Ce prix c'est celui qu'on attribue à la juste valeur marchande (JVM)**

**C'est ce que nous cherchons, et nous vous suggérons 2 façons d'arriver à trouver la juste valeur marchande (JVM) et par conséquent le juste prix du marché (JPM).**

- 1. La première méthode** et la plus courante est la méthode par comparaison qui consiste à trouver, dans le même quartier, les maisons semblables (les comparables) et les maisons compétitives (les maisons à vendre en même temps que la vôtre) de faire les ajustements pour trouver la valeur marchande (VM) et finalement d'appliquer les règles du marché pour tenir compte de la nature du marché au moment de l'inscription. L'application des règles du marché déterminera la stratégie utilisée pour arriver à la juste valeur marchande (JVM).
- 2. La deuxième méthode préconisée est l'utilisation de la formule de l'offre et de la demande** afin de trouver un prix qui témoignera d'un marché normal à l'intérieur duquel se retrouve **le juste prix du marché (JPM)**. C'est cette deuxième méthode que nous allons utiliser aujourd'hui. La formule de l'offre et de la demande que nous allons utiliser c'est  $Mi = \text{Offre} / \text{Demande}$  où  $Mi$  est le nombre de mois d'inventaire calculé au moment où on veut connaître **le juste prix du marché (JPM) d'une propriété**.

Dans les deux cas, l'acheteur et le vendeur doivent connaître **l'inventaire en mois (Mi) du marché** de la propriété à l'étude (la maison convoitée ou la maison à vendre) au moment de la transaction. L'inventaire en mois se calcule de la façon suivante :

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

**L'inventaire en mois (Mi)** de n'importe quel marché local est habituellement considéré comme **le meilleur moyen de savoir dans quel partie du cycle immobilier** on se retrouve au moment de la transaction et si ce marché est un marché de vendeurs dans lequel **la juste valeur marchande (JVM) est en croissance**, un marché d'acheteurs

dans lequel **la juste valeur marchande (JVM) est en décroissance** ou un marché équilibré dans lequel **la juste valeur marchande (JVM) est pratiquement stable**.

La formule de l'Offre et de la Demande est donc :  $M_i = \text{Offre}/\text{Demande}$  ou formulée d'une autre façon ça deviendrait  $M_i = \text{Inscription}/\text{Ventes par mois}$  ou bien encore **selon notre nomenclature**  $M_i = V_i/v_e$  ou  $v_e = VE/M$

## **Pourquoi suggérons-nous d'utiliser la formule de l'O & D**

**Premièrement parce que comme tout marché, le marché immobilier fonctionne selon la loi de l'Offre et de la Demande**

La **loi de l'Offre et de la Demande** est l'un des éléments essentiels expliquant le fonctionnement d'une économie de marché. Elle indique comment se concilient, par l'arbitrage pacifique du marché, les intérêts apparemment contradictoires des offreurs et des demandeurs.

En particulier la loi de l'offre et de la demande nous montre que, sur n'importe quel marché, il existe toujours un niveau de prix qui supprime **la pénurie (ou l'excédent)**

**Ce niveau de prix, qui résulte de l'offre et de la demande**, détermine un équilibre qui est qualifié de stable, ce qui signifie que si l'on s'éloigne de cet équilibre, des mécanismes automatiques (ceux du marché) ramènent vers l'équilibre; c'est ainsi, par exemple, que pour un niveau de prix inférieur à l'équilibre, il existera un excès de la demande sur l'offre qui va provoquer une hausse des prix qui perdurera jusqu'au retour à l'équilibre; cette hausse des prix, en particulier, va pousser les producteurs à augmenter l'offre, résorbant ainsi la pénurie potentielle.

De la même façon, pour un niveau de prix supérieur à l'équilibre, il existera une baisse de la demande sur l'offre qui va provoquer une baisse des prix qui perdurera jusqu'au retour à l'équilibre résorbant ainsi le surplus potentiel. **C'est surtout lorsque cette dernière situation se produit que l'on doit être prudent pour ne pas payer trop cher un bien qui va continuellement se déprécier (perdre de la valeur) sur une période de temps que personne ne connaît et que personne ne peut évaluer à quelle valeur cette dépréciation va se terminer.**

## **COMBIEN PEUT VALOIR CETTE PROPRIÉTÉ?**

Voici donc comment appliquer la formule de **l'Offre et la Demande** dans un marché d'acheteurs puisque presque toutes les propriétés de la Rive-Nord se retrouvent dans un marché d'acheteurs. **J'ai choisi une propriété de la Rive-Nord qui est actuellement sur le marché à 435,000 \$**

Comme première étape, j'ai retenu des critères afin qu'une recherche raisonnable soit exécutée par un acheteur éventuel. Ces critères retenus sont plutôt essentiels que contributifs, de façon à rejoindre le plus d'acheteurs potentiels possible. Ainsi les critères

essentiels de la propriété choisie sont : Maison à étages (ME), isolée, 3CC+, 1SB+, 1 SE+ et 1G+

La journée où on a fait les calculs est le 22 janvier 2015 de sorte que l'année se terminant le 21 janvier 2015 a commencé le 22 janvier 2014.

### **Application de l'Offre et la Demande afin de déterminer la nature du marché, indépendamment du prix demandé.**

#### **Données**

#### **Explications**

Vi = 70 Le nombre de maisons à vendre au 21 janvier 2015, les calculs étant faits le 22 janvier 2015 on a les données finissant la veille parce que celles du 22 janvier 2015 ne sont pas encore entrées.

VE = 92 Le nombre de maisons vendues du 22 janvier 2014 au 21 janvier 2015

M = 12 Le nombre de mois de la dernière année (12), toutes les années ont 12 mois (LOL)

**Calculs:  $ve = VE/M = 92/12 = 7,67$**

**$Mi = Vi/ve = 70/7,67 = 9,13$  mois d'inventaire**

À **9,13 mois** d'inventaire, cette propriété se retrouve dans **un marché d'acheteurs** très prononcé parce que Mi est plus grand que 6.00 mois. Ce marché est 52,17% plus lent qu'un marché normal à 6,00 mois d'inventaire.

**En effet  $((9,13 - 6.00)/6.00) = 52,17\%$**

On peut dire que le prix de cette propriété est très et même très éloigné du prix d'équilibre visant à faire une transaction équitable, c'est-à-dire à un prix qui témoigne d'un marché à l'équilibre dont le nombre de mois d'inventaire serait compris entre 5 et 7 mois.

En particulier la loi de l'offre et de la demande nous montre que, sur n'importe quel marché, il existe toujours un niveau de prix qui supprime la pénurie (ou l'excédent)

Si un vendeur veut absolument vendre il faut qu'il demande un prix équivalent à la juste valeur marchande de sa propriété afin de faire une transaction dite équitable, et la juste valeur marchande d'une propriété on la retrouve selon l'Offre et la Demande lorsque le nombre de mois est compris entre 5 et 7 mois.

Une transaction équitable est celle qui se fait à **la juste valeur marchande (JVM)**, de sorte que l'acheteur ne paie pas plus que **la juste valeur marchande (JVM)** de la propriété et le vendeur n'obtient pas moins que **la juste valeur marchande (JVM)**. La loi de l'Offre et de la Demande dit que c'est au moment où l'acheteur et le vendeur s'entendent sur le prix pour faire une transaction et que ce prix est **la juste valeur marchande (JVM)** ou **le juste prix du marché (JPM)**.

Comme ce vendeur demandait 435,000 \$, nous allons maintenant appliquer la formule de l'offre et de la Demande pour trouver les données nous permettant de faire les calculs et trouver un prix qui va faire que les calculs vont nous donner un nombre de mois d'inventaire de 6,00. On commencera avec 450,000 \$ et nous appliquerons la formule en diminuant le prix demandé de 10,000 \$ à chacune des recherches.

### **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 450,000 \$**

$$Vi = 58 \quad \text{Calculs : } ve = VE/M = 58/12 = 4,83$$

$$VE = 58 \quad Mi = Vi/ve = 58/4,83 = 12,01 \text{ mois d'inventaire}$$

M = 12 Pour un prix de 450,000 \$ et moins, le Mi est de 12,01 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché d'acheteurs et ce marché d'acheteurs, est un marché à 100,17% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00. En effet  $((12,01 - 6.00)/6.00) = 100,17\%$ .

### **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 440,000 \$**

$$Vi = 57 \quad \text{Calculs : } ve = VE/M = 57/12 = 4,75$$

$$VE = 57 \quad Mi = Vi/ve = 57/4,75 = 12,10 \text{ mois d'inventaire}$$

M = 12 Pour un prix de 440,000 \$ et moins, le Mi est de 12,10 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché d'acheteurs et ce marché d'acheteurs, est un marché à 101,67% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00. En effet  $((12,10 - 6.00)/6.00) = 101,67\%$ .

### **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 435,000 \$ Prix demandé par le vendeur**

$$Vi = 57 \quad \text{Calculs : } ve = VE/M = 56/12 = 4,67$$

$$VE = 56 \quad Mi = Vi/ve = 57/4,67 = 12,21 \text{ mois d'inventaire}$$

M = 12 Pour un prix de 435,000 \$ et moins, le Mi est de 12,21 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché d'acheteurs et ce marché d'acheteurs, est un marché à 103,50% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00. En effet  $((12,21 - 6.00)/6.00) = 103,50\%$ .

Il est absolument anormale d'avoir un prix demandé si élevé par rapport au prix d'équilibre du marché. On peut remarquer qu'à un prix de 435,000 \$ qui est à 103,50% plus lent qu'un marché normal à 6 mois d'inventaire. À ce prix de 435,000 \$ l'acheteur se fera avoir d'aplomb.

### **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 430,000 \$**

$$Vi = 56 \quad \text{Calculs : } ve = VE/M = 56/12 = 4,67$$

$$VE = 56$$

$$Mi = Vi/ve = 56/4,67 = 11,99 \text{ mois d'inventaire}$$

M = 12 Pour un prix de 430,000 \$ et moins, le Mi est de 11,99 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché d'acheteurs et ce marché d'acheteurs, est un marché à 99,83% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00. En effet  $((11,99 - 6.00)/6.00) = 99,83\%$ . Remarquez que c'est déjà mieux que d'avoir un Mi à 103,50% plus lent qu'un marché normal.

### **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 420,000 \$**

$$Vi = 55 \quad \text{Calculs : } ve = VE/M = 55/12 = 4,58$$

$$VE = 55 \quad Mi = Vi/ve = 55/4,58 = 12,01 \text{ mois d'inventaire}$$

M = 12 Pour un prix de 420,000 \$ et moins, le Mi est de 12,01 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché d'acheteurs et ce marché d'acheteurs, est un marché à 100,17% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00. En effet  $((12,01 - 6.00)/6.00) = 100,17\%$ . Remarquez que c'est déjà mieux que d'avoir un Mi à 103,50% plus lent qu'un marché normal.

### **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 410,000 \$**

$$Vi = 49 \quad \text{Calculs : } ve = VE/M = 53/12 = 4,42$$

$$VE = 53 \quad Mi = Vi/ve = 49/4,42 = 11,09 \text{ mois d'inventaire}$$

M = 12 Pour un prix de 410,000 \$ et moins, le Mi est de 11,09 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché d'acheteurs et ce marché d'acheteurs, est un marché à 84,83% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00. En effet  $((11,09 - 6.00)/6.00) = 84,83\%$ . Remarquez que c'est déjà mieux que d'avoir un Mi à 103,50% plus lent qu'un marché normal.

### **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 400,000 \$**

$$Vi = 48 \quad \text{Calculs : } ve = VE/M = 48/12 = 4,00$$

$$VE = 48 \quad Mi = Vi/ve = 48/4,00 = 12,00 \text{ mois d'inventaire}$$

M = 12 Pour un prix de 400,000 \$ et moins, le Mi est de 12,00 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché d'acheteurs et ce marché d'acheteurs, est un marché à 100,00% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00. En effet  $((12,00 - 6.00)/6.00) = 100,00\%$ . Remarquez que c'est déjà mieux que d'avoir un Mi à 103,50% plus lent qu'un marché normal.

### **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 390,000 \$**

$$Vi = 44 \quad \text{Calculs : } ve = VE/M = 47/12 = 3,92$$

$$VE = 47 \quad Mi = Vi/ve = 44/3,92 = 11,22 \text{ mois d'inventaire}$$

M = 12 Pour un prix de 390,000 \$ et moins, le Mi est de 11,22 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché d'acheteurs et ce marché d'acheteurs, est un marché à 87,00% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00. En effet  $((11,22 - 6.00)/6.00) = 87,00\%$ . Remarquez que c'est déjà mieux que d'avoir un Mi à 103,50% plus lent qu'un marché normal.

#### **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 380,000 \$**

Vi = 41 Calculs :  $ve = VE/M = 44/12 = 3,67$

VE = 44 Mi =  $Vi/ve = 41/3,67 = 11,17$  mois d'inventaire

M = 12 Pour un prix de 390,000 \$ et moins, le Mi est de 11,17 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché d'acheteurs et ce marché d'acheteurs, est un marché à 86,17% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00. En effet  $((11,17 - 6.00)/6.00) = 86,17\%$ . Remarquez que c'est déjà mieux que d'avoir un Mi à 103,50% plus lent qu'un marché normal.

#### **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 370,000 \$**

Vi = 30 Calculs :  $ve = VE/M = 39/12 = 3,25$

VE = 39 Mi =  $Vi/ve = 30/3,25 = 9,23$  mois d'inventaire

M = 12 Pour un prix de 390,000 \$ et moins, le Mi est de 9,23 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché d'acheteurs et ce marché d'acheteurs, est un marché à 53,83% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00. En effet  $((9,23 - 6.00)/6.00) = 53,83\%$ . Remarquez que c'est déjà mieux que d'avoir un Mi à 103,50% plus lent qu'un marché normal.

#### **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 360,000 \$**

Vi = 25 Calculs :  $ve = VE/M = 36/12 = 3,00$

VE = 36 Mi =  $Vi/ve = 25/3,00 = 8,33$  mois d'inventaire

M = 12 Pour un prix de 360,000 \$ et moins, le Mi est de 8,33 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché d'acheteurs et ce marché d'acheteurs, est un marché à 38,83% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00. En effet  $((8,33 - 6.00)/6.00) = 38,83\%$ . Remarquez que c'est déjà mieux que d'avoir un Mi à 103,50% plus lent qu'un marché normal.

#### **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 350,000 \$**

Vi = 20 Calculs :  $ve = VE/M = 30/12 = 2,50$

VE = 30 Mi =  $Vi/ve = 20/2,50 = 8,00$  mois d'inventaire

M = 12 Pour un prix de 350,000 \$ et moins, le Mi est de 8,00 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché d'acheteurs et ce marché d'acheteurs, est un marché à 33,33% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00. En effet  $((8,00 - 6,00)/6,00) = 33,33\%$ . Remarquez que c'est déjà mieux que d'avoir un Mi à 103,50% plus lent qu'un marché normal.

### **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 340,000 \$**

Vi = 18 Calculs :  $ve = VE/M = 25/12 = 2,08$

VE = 25 Mi =  $Vi/ve = 18/2,08 = 8,65$  mois d'inventaire

M = 12 Pour un prix de 340,000 \$ et moins, le Mi est de 8,65 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché d'acheteurs et ce marché d'acheteurs, est un marché à 44,17% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00. En effet  $((8,65 - 6,00)/6,00) = 44,17\%$ . Remarquez que c'est déjà mieux que d'avoir un Mi à 103,50% plus lent qu'un marché normal.

### **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 330,000 \$**

Vi = 14 Calculs :  $ve = VE/M = 18/12 = 1,50$

VE = 18 Mi =  $Vi/ve = 14/1,50 = 9,33$  mois d'inventaire

M = 12 Pour un prix de 330,000 \$ et moins, le Mi est de 9,33 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché d'acheteurs et ce marché d'acheteurs, est un marché à 55,50% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00. En effet  $((11,22 - 6,00)/6,00) = 55,50\%$ . Remarquez que c'est déjà mieux que d'avoir un Mi à 103,50% plus lent qu'un marché normal.

### **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 320,000 \$**

Vi = 7 Calculs :  $ve = VE/M = 16/12 = 1,33$

VE = 16 Mi =  $Vi/ve = 7/1,33 = 5,26$  mois d'inventaire

M = 12 Pour un prix de 320,000 \$ et moins, le Mi est de 5,26 mois d'inventaire, on est maintenant dans un marché à l'équilibre et ce marché normal, est un marché à 12,33% plus rapide qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00. En effet  $((5,26 - 6,00)/6,00) = -12,33\%$ . Remarquez que c'est déjà mieux que d'avoir un Mi à 103,50% plus lent qu'un marché normal. Ce marché témoigne d'un marché normal parce que le nombre de mois d'inventaire est compris entre 5 et 7 mois

### **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 310,000 \$**

Vi = 6 Calculs :  $ve = VE/M = 12/12 = 1,00$

VE = 12 Mi =  $Vi/ve = 6/1,00 = 6,00$  mois d'inventaire



M = 12 Pour un prix de 310,000 \$ et moins, le Mi est de 6,00 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché équilibré et ce marché normal, n'est pas un marché plus rapide ou plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00.

**EUREKA ON A TROUVÉ LE JUSTE PRIX DE LA VALEUR MARCHANDE DE CETTE PROPRIÉTÉ, ET CE PRIX DEMANDÉ DEVRAIT ÊTRE 310,000 \$. C'EST LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) DE CETTE PROPRIÉTÉ AU 21 JANVIER 2015**

Note : On a aussi trouvé un prix de 320,000 \$ et ce prix témoignait aussi d'un marché normal équilibré puisque le nombre de mois d'inventaire était compris entre 5 et 7 mois (5,26 mois)

Peut-être y a-t-il d'autre prix qui témoigne d'un marché normal, équilibré?

Nous allons donc continuer nos recherches

**Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 300,000 \$**

Vi = 5 Calculs :  $ve = VE/M = 12/12 = 1,00$

VE = 12 Mi =  $Vi/ve = 5/1,00 = 5,00$  mois d'inventaire

M = 12 Pour un prix de 300,000 \$ et moins, le Mi est de 5,00 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché équilibré et ce marché normal, est un marché à 16,67% plus rapide qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00.  
En effet  $((5,00 - 6.00)/6.00) = -16,67\%$ .

**Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 290,000 \$**

Vi = 5 Calculs :  $ve = VE/M = 10/12 = 0,83$

VE = 10 Mi =  $Vi/ve = 5/0,83 = 6,02$  mois d'inventaire

M = 12 Pour un prix de 290,000 \$ et moins, le Mi est de 6,02 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché équilibré et ce marché normal, est un marché à 0,33% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00. En effet  $((6,02 - 6.00)/6.00) = 0,33\%$ .

**Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 280,000 \$**

Vi = 5 Calculs :  $ve = VE/M = 8/12 = 0,67$

VE = 8 Mi =  $Vi/ve = 5/0,67 = 7,46$  mois d'inventaire

M = 12 Pour un prix de 280,000 \$ et moins, le Mi est de 7,46 mois d'inventaire, on est de retour dans un marché d'acheteurs et ce marché d'acheteurs, est un marché à 20,72% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00.  
En effet  $((7,46 - 6.00)/6.00) = 20,72\%$ .

---

---

On a déterminé que les prix qui témoignaient d'un marché équilibré étaient de 290,000 \$ à 320,000 \$

Cependant entre 280,000\$ et 290,000 \$ il y a peut-être des prix qui témoigneraient d'un marché normal dont le nombre de mois d'inventaire serait compris entre 5 et 7 mois.

**Nous allons donc diminuer les prix par tranche de 5,000 \$ à partir de 290,000 \$**

**Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 285,000 \$**

$V_i = 5$                       Calculs :  $v_e = VE/M = 9/12 = 0,75$

$VE = 9$                                $M_i = V_i/v_e = 5/0,75 = 6,67$  mois d'inventaire

$M = 12$                       Pour un prix de 285,000 \$ et moins, le  $M_i$  est de 6,67 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché équilibré et ce marché normal, est un marché à 0,67% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le  $M_i$  serait à 6.00.  
En effet  $((6,67 - 6.00)/6.00) = 0,67\%$ .

**Nous allons donc diminuer les prix par tranche de 1,000 \$ à partir de 285,000 \$**

**Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 284,000 \$**

$V_i = 5$                       Calculs :  $v_e = VE/M = 8/12 = 0,67$

$VE = 8$                                $M_i = V_i/v_e = 5/0,67 = 7,46$  mois d'inventaire

$M = 12$                       Pour un prix de 284,000 \$ et moins, le  $M_i$  est de 7,46 mois d'inventaire, on est revenu dans un marché d'acheteurs et ce marché d'acheteurs, est un marché à 20,72% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le  $M_i$  serait à 6.00.  
En effet  $((7,46 - 6.00)/6.00) = 20,72\%$ .

Donc le prix le plus bas témoignant d'un marché normal, équilibré sera 285,000 \$

---

Nous allons faire la même opération sur le prix le plus élevé de nos calculs.

**Nous allons donc augmenter les prix par tranche de 5,000 \$ à partir de 320,000 \$**

**Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 325,000 \$**

$V_i = 11$                       Calculs :  $v_e = VE/M = 17/12 = 1,42$

$VE = 17$                                $M_i = V_i/v_e = 11/1,42 = 7,75$  mois d'inventaire

$M = 12$                       Pour un prix de 325,000 \$ et moins, le  $M_i$  est de 7,75 mois d'inventaire, on est revenu dans un marché d'acheteurs et ce marché d'acheteurs, est un marché à

29,17% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00. En effet  $((7,75 - 6.00)/6.00) = 29,17\%$ .

**Nous allons donc diminuer les prix par tranche de 1,000 \$ à partir de 325,000 \$**

**Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 324,000 \$**

$V_i = 8$                       Calculs :  $v_e = VE/M = 17/12 = 1,42$

$VE = 17$                        $M_i = V_i/v_e = 8/1,42 = 5,63$  mois d'inventaire

$M = 12$                       Pour un prix de 324,000 \$ et moins, le  $M_i$  est de 5,63 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché équilibré et ce marché normal, est un marché à 6,17% plus rapide qu'un marché normal, équilibré dont le  $M_i$  serait à 6.00. En effet  $((5,63 - 6.00)/6.00) = 6,17\%$ .

Donc le prix le plus haut témoignant d'un marché normal, équilibré sera 324,000 \$

---

À moins de poursuivre les recherches et les calculs en diminuant ou en augmentant par tranches de prix inférieures à 1,000 \$, je crois que la marge de prix trouvés est suffisante pour les besoin de la cause.

Ainsi, donc la marge de prix témoignant d'un marché équilibré, normal permettant de dire que si la transaction de cette propriété se faisait **entre 285,000 \$ et 324,000 \$**, on aurait une transaction équitable dans le marché qui prévalait au 21 janvier 2015.

Une transaction équitable en ce sens que l'acheteur ne paierait pas plus que **la juste valeur marchande (JVM)** et que le vendeur n'obtiendrait pas moins que **la même juste valeur marchande (JVM)**. Personne ne se ferait avoir en payant trop cher (l'acheteur) ou en n'obtenant pas assez d'argent (le vendeur).

## RÉSUMÉ

Prix demandé : 435,000 \$

Prix estimé par l'application de la formule de l'O & D

285,000 \$ à 324,000 \$

Dans un marché d'acheteurs, il n'est pas anormal de voir une si grande différence entre le prix demandé (PD) et le juste prix du marché (JPM),

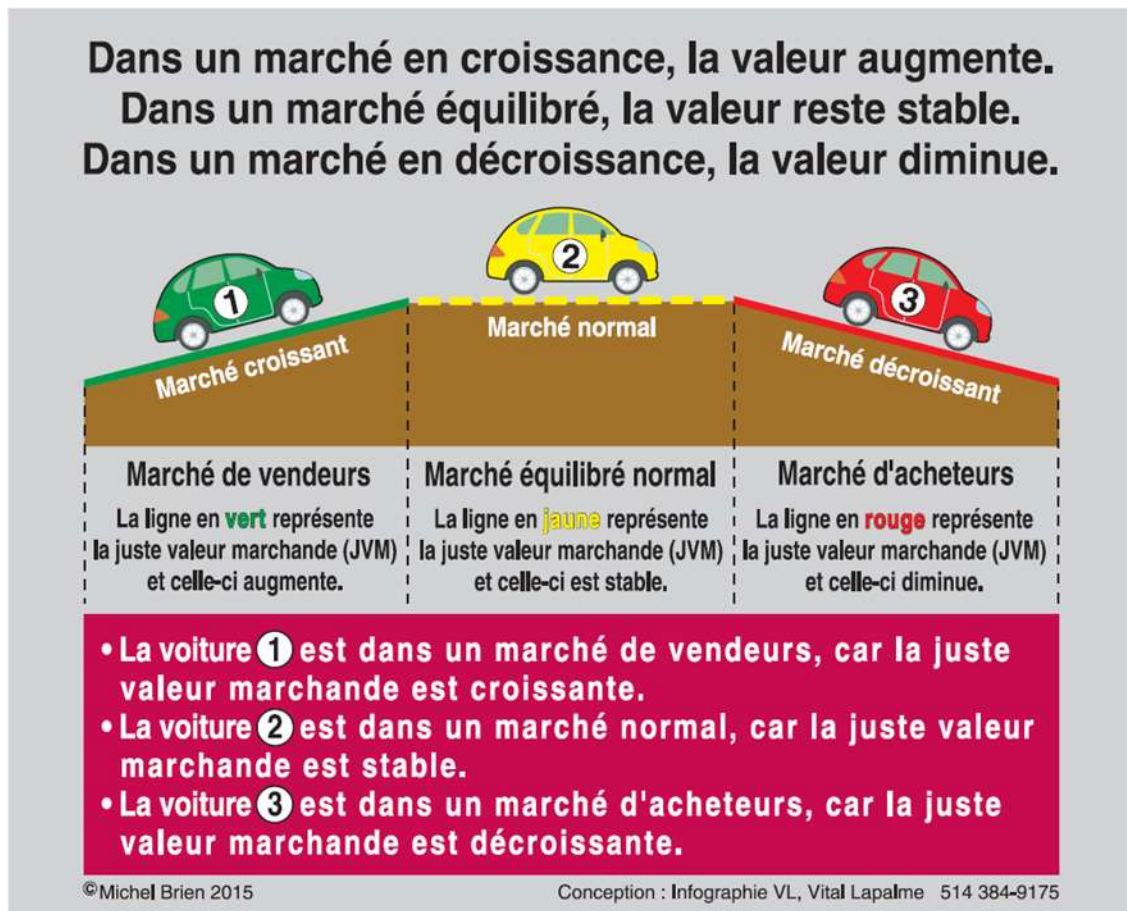
**Il y a au moins deux choses** que les vendeurs ne réalisent pas toujours, c'est de savoir dans quel cycle du marché immobilier ils décident de vendre leur propriété.

**La première chose** : Vendre dans un marché de vendeurs, où **la juste valeur marchande (JVM) augmente** continuellement est bien différent de vendre sa propriété,

dans un marché d'acheteurs **lorsque la juste valeur marchande (JVM) diminue** continuellement.

Le marché des maisons à étages (ME) de la Rive-Nord, était dans un marché de vendeurs depuis le début des années 2000 jusqu'à la récession de 2008 et 2009. Depuis les marchés des différentes villes de la Rive-Nord sont passées par un marché équilibré puis, depuis juillet 2012 toutes ces villes ou presque sont entrées dans un marché d'acheteurs, dans un marché où **la juste valeur marchande (JVM) diminue**.

**Le tableau ci-dessous devrait vous aider à retenir les trois (3) genres d'un marché immobilier et comment on les identifie.**

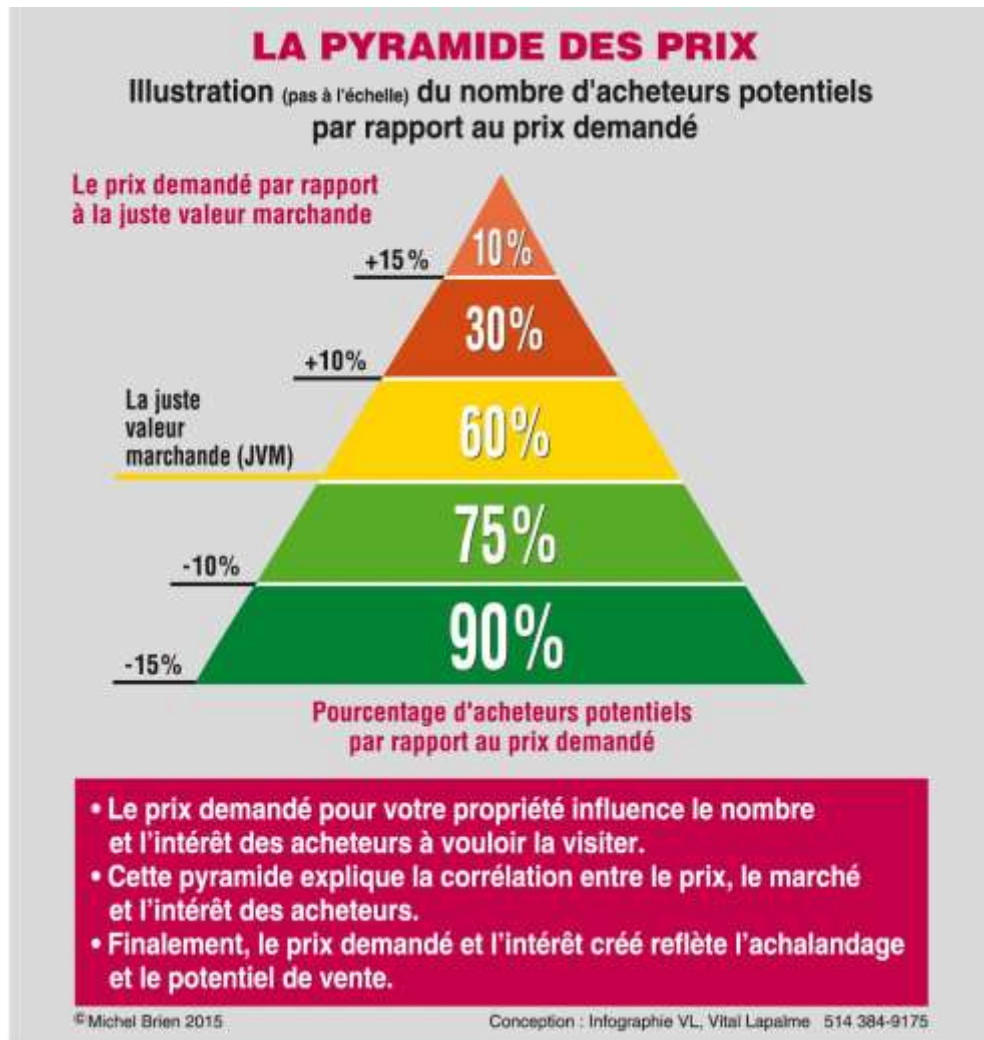


**La deuxième chose** que les vendeurs ne réalisent pas toujours c'est la relation qui existe entre le pourcentage d'acheteurs potentiels rejoint par rapport au prix demandé

Aujourd'hui, pour vendre une maison, il faut la faire voir au plus grand nombre d'acheteurs potentiels tant sur internet que par d'autres moyens de marketing. **Pensez-y bien. Si vous essayez de gonfler le prix de vente de votre maison (afin d'obtenir le maximum d'argent possible)** alors vous atteindrez un pourcentage d'acheteurs

potentiels moindre, et peut-être vous ne serez plus dans la tranche de prix des acheteurs potentiels, ceux-ci ne verront pas votre maison et la chance que les acheteurs choisissent de visiter la vôtre sera réduite. **Si moins d'acheteurs visitent votre maison, vous avez moins de chance d'avoir des offres d'achat.**

L'illustration ci-dessous "LA PYRAMIDE DES PRIX" devrait vous convaincre.



Pour un commentaire, pour une évaluation de la valeur de votre propriété


Vous pouvez me rejoindre à l'adresse courriel suivante :

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

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/blogue/>



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**