

Le p'tit matin



COMMENT UTILISER L'OFFRE ET LA DEMANDE POUR DÉTERMINER LE PRIX DEMANDÉ POUR VOTRE MAISON

MAJ – AVRIL 2015

PM31B

Info sur la propriété sujet dont on veut déterminer le prix demandé pour la vendre, étude d'un cas réel.

Emplacement : **Repentigny**

Genre de maison : Unifamiliales plain-pied, AA : 1985 AC : 1985

Recouvrement : Aluminium, Bois et Briques

Dimensions : Maison 38 x 24 en pieds = 912 pi², Terrain 100 x 55 en pieds.

Chambres à coucher : 2 +1; Salle de bain : 1+1; Sous-sol : complètement fini

Rénovations + année : Couverture 2005 – 5,000\$; Salle de bain 2012 =- 3,000 \$;
Sous-sol 2010 – 10,000 \$

Caractéristiques contributives : Piscine HT; Solarium 3 saisons; Allée (2) pavé-uni; Paysager.

Date de la recherche 20 novembre 2012

Critères de recherche :

Il faut d'abord déterminer quels seront les critères retenus **pour qu'une recherche raisonnable soit exécutée** par un acheteur éventuel. Nos critères pour trouver des maisons comparables à celle qu'on veut vendre sont : **Unifamiliale, à étages, à Repentigny, maison isolée (un seul logement sur le terrain), CC3+, SB2+, 700 - 1,100pi.ca., construction 1984 ou mieux.**

Nombre de maisons vendues (VE) dans les 12 derniers mois (la demande)

Premièrement, vous voulez savoir combien de maisons répondant à ces critères ont été **vendues** dans les 12 mois précédant le 1er décembre 2012 : donc, du 2 décembre 2011 au 1^{er} décembre 2012.

On en a trouvé 35. Prenez ce nombre et divisez-le par le nombre de mois déterminé par la période de recherche (dans ce cas, c'est 12 mois – l'année précédant le 1er décembre 2012). $ve = VE/M$

Alors $ve = 35/12 = 2.92$ **maisons vendues en moyenne par mois**. Ça ce sont les ventes désaisonnalisées, ou l'activité ou **la demande**. Vous pouvez appeler cela comme vous voulez, les trois termes sont bons.

Nombre de maison en vente (Vi), actuellement (l'offre au 1^{er} décembre 2012)

Maintenant vous voulez savoir combien de maisons sont **en vente** actuellement (au 1er décembre 2012) présentant exactement les mêmes critères.

On en a trouvé 23, il faut ajouter la maison sujet (celle qu'on se propose de mettre sur le marché, elle deviendra en vente), donc $23 + 1 = 24$. Prenez ce nombre et divisez-le par le nombre de maisons vendues en moyenne par mois, pour savoir combien de mois seront nécessaires pour vendre ces 24 maisons en vigueur. On obtiendra l'inventaire en mois (Mi)

$$Mi = 24/2.92 = 8.22 \text{ mois}$$

Cela veut dire que l'inventaire en mois est 8.22 (le nombre de mois d'inventaire spécifique à ce type de maison) ou on peut dire que ça prendra 8.22 mois pour vendre toutes les maisons de cet inventaire incluant la maison sujet.

Un inventaire en mois de 6 est un inventaire en mois normal pour un marché équilibré. Un taux inférieur à 6 nous indique un marché de vendeurs et un taux supérieur à 6 nous indique un marché qui est plus lent qu'un marché normal soit un marché d'acheteurs.

Vous pouvez maintenant dire à votre vendeur, qu'avec un inventaire en mois de 8.22, vous êtes dans un marché qui est 37% plus lent qu'un marché normal. En effet $(8.22 - 6.00)/6.00 = 37\%$. Cela devrait aider le vendeur à comprendre qu'il doit nécessairement être plus compétitif sur le marché qu'il le serait en temps normal.

Mais attendez! Voici l'utilité de L'OFFRE et de LA DEMANDE pour déterminer le prix demandé!

Si le nombre de maisons en vigueur avait été de 17.52 (18) au lieu de 24, alors votre inventaire en mois aurait été de $18/2.92 = 6.16$ et vous auriez été dans un marché presque normal, un marché à l'équilibre.

$V_i/ve = M_i$, si je multiplie les deux côté de l'équation par (ve) j'obtiens $V_i \times (ve)/ve = M_i \times (ve)$ ou $V_i = M_i \times (ve)$ ou $6 \times 2.92 = 17.52$ ou 18

On se rappelle que 6 mois d'inventaire indiquent que nous sommes dans un marché normal ou équilibré, et c'est pourquoi j'ai utilisé le nombre 6, l'inventaire en mois d'un marché normal. De façon pragmatique on dire que le marché est équilibré ou normal lorsque le nombre de mois d'inventaire sera compris entre 5 et 7 mois.

Mais comment pouvons-nous modifier L'OFFRE ET LA DEMANDE pour arriver à cet inventaire en mois, normal de 6 mois? **Vous ne pouvez pas**. Ce que vous pouvez faire cependant est de chercher les données d'un prix demandé qui produiraient dans le cas présent une quantité de maisons en vigueur près de 18, soit **$V_i = M_i \times (ve)$** où $M_i = 6$, et ve valant 2.92, qu'on a trouvé ci-haut.

Comme le propriétaire croyait bien qu'il pourrait avoir 300,000 \$ pour sa propriété, commençons par ce montant.

Nombre de maisons en vente à un prix maximum de 300,000 \$

Effectuons la recherche avec un prix maximum de 300,000 \$. On trouve 21 maisons en vigueur sur le marché. On ajoute la maison sujet et on obtient $21 + 1 = 22$.

Nombre de maisons vendues dans les 12 derniers mois à un prix maximum de 300,000 \$

On trouve le même nombre de maisons vendues, $VE = 35$

Alors $ve = 35/12 = 2.92$, vente par mois, c'est l'activité.

Puis $M_i = 22/2.92 = 7.53$ mois

Ce n'est pas l'inventaire en mois d'un marché normal ou équilibré, mais nous sommes maintenant dans un marché de 25.5 % plus lent qu'un marché normal. En effet $(7.53 - 6.00)/6.00 = 25.5\%$. C'est mieux que 37 % que l'on avait au départ. Essayons avec un prix inférieur.

Cherchons maintenant ce qui se serait produit si le prix demandé avait été de 275,000 \$ maximum.

On obtient alors **19 maisons en vigueur** sur le marché. On ajoute la maison sujet et on obtient $19 + 1 = 20$

Nombre de maisons vendues dans les 12 derniers mois à un prix maximum de 275,000 \$

On en trouve 35 qui rencontrent ce nouveau critère.

Alors $v_e = 35/12 = 2.92$ vente par mois

Puis $M_i = 20/2.92 = 6.85$ mois

Ce n'est pas l'inventaire en mois d'un marché normal ou équilibré, mais nous sommes maintenant dans un marché de 14.2 % plus lent qu'un marché normal. En effet $(6.85 - 6.00)/6.00 = 14.2\%$. C'est mieux que 37 % que l'on avait au départ ou 25.5% précédemment.

Cherchons maintenant ce qui se serait produit si le prix demandé avait été de 250,000 \$ maximum.

On obtient alors **16 maisons en vigueur** sur le marché. On ajoute la maison sujet et on obtient $16 + 1 = 17$

Nombre de maisons vendues dans les derniers 12 mois à un prix maximum de 250,000 \$

Nous en trouvons 34 qui rencontrent ce nouveau critère.

Alors $v_e = 34/12 = 2.83$ vente par mois

Puis $M_i = 17/2.83 = 6.01$ mois

Ça c'est l'inventaire en mois d'un marché normal qui nous permet d'avoir une transaction financièrement équitable.

A ce prix demandé, le vendeur n'a pas le dessus sur l'acheteur et l'acheteur n'a pas le dessus sur le vendeur. C'est un prix équitable pour les deux, c'est le juste prix de la valeur marchande ou la juste valeur marchande (JVM)

Le vendeur n'est pas obligé de faire des cadeaux à l'acheteur, comme : payé les frais de notaire ou payé le nouveau certificat de localisation.

Par contre s'il insiste pour obtenir un prix plus élevé que le prix de la juste valeur marchande, le vendeur s'expose à devoir faire certains cadeaux.

Si on poussait l'analyse un peu plus loin et qu'on baissait le prix à 240,000 \$.

Nombre de maisons en vente à un prix maximum de 240,000 \$

On obtient alors 10 maisons en vigueur sur le marché. Ajoutons la maison sujet et on obtient $10 + 1 = 11$

Nombre de maisons vendues dans les derniers 12 mois à un prix maximum de 240,000 \$

Nous en trouvons 33 qui rencontrent ce nouveau critère.

Alors $v_e = 33/12 = 2.75$ maisons vendues par mois

Et $M_i = 11/2.75 = 4.00$ mois d'inventaire.

Ce qui nous indique un bon marché de vendeurs ou les maisons se vendent à 33% plus rapidement que dans un marché normal, équilibré et qui pourrait donner lieu à des offres multiples si on devait inscrire cette maison à moins de 240,000 \$. Par contre, ce serait injuste pour le vendeur, parce que sa propriété serait sous la juste valeur marchande des maisons comparables à sa propriété. Comme il aurait été injuste pour l'acheteur de payer un prix surévalué à 260,000 \$

Qu'est-il arrivé à cette inscription?

Le propriétaire l'avait inscrite à 249,999 et elle a été vendue quelques semaines plus tard à 237,000 \$ pour un ratio prix de vente/prix demandé de $237,000 \$ / 249,000 \$ = 94.8\%$ ou 95% en complétant la décimale.

Dans la présente transaction le vendeur aurait possiblement pu avoir 5,000 \$ à 6,000 \$ de plus s'il avait été en mesure de démontrer que le prix demandé correspondait au prix déterminé par un marché normal et équilibré. Le ratio du prix de vente/prix demandé aurait possiblement pu être de $242,999 \$ / 249,999 = 97.2\%$.

Normalement un ratio prix de vente/prix demandé de 97 % ou plus, est acceptable lorsqu'on utilise la méthode des comparables pour déterminer notre prix demandé.

La propriété a été inscrite le 21 novembre 2012. La vente a eu lieu le 1^{er} décembre 2012.

Les Avantages De La Méthode De L'offre Et De La Demande

Dans la mesure où on a suffisamment de données (au moins une trentaine) 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 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 comme: **le nombre de CC, le nombre de SB et environ la même surface habitable à plus ou moins 10%.**

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!

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 que l'on a choisies et que l'on a surlignées en jaune.

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

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 financièrement équitable? C'EST-À-DIRE, VENDRE SELON LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM), LE PRIX DU MARCHÉ.

Qu'est-ce qu'une transaction immobilière financièrement 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? Aucun acheteur ne veut payer plus que le prix du marché et aucun vendeur ne veut vendre en dessous du prix du marché.

Une transaction financièrement équitable est celle où un vendeur et un acheteur acceptent d'effectuer une transaction sur un bien immobilier au juste prix d'un marché normal, équilibré

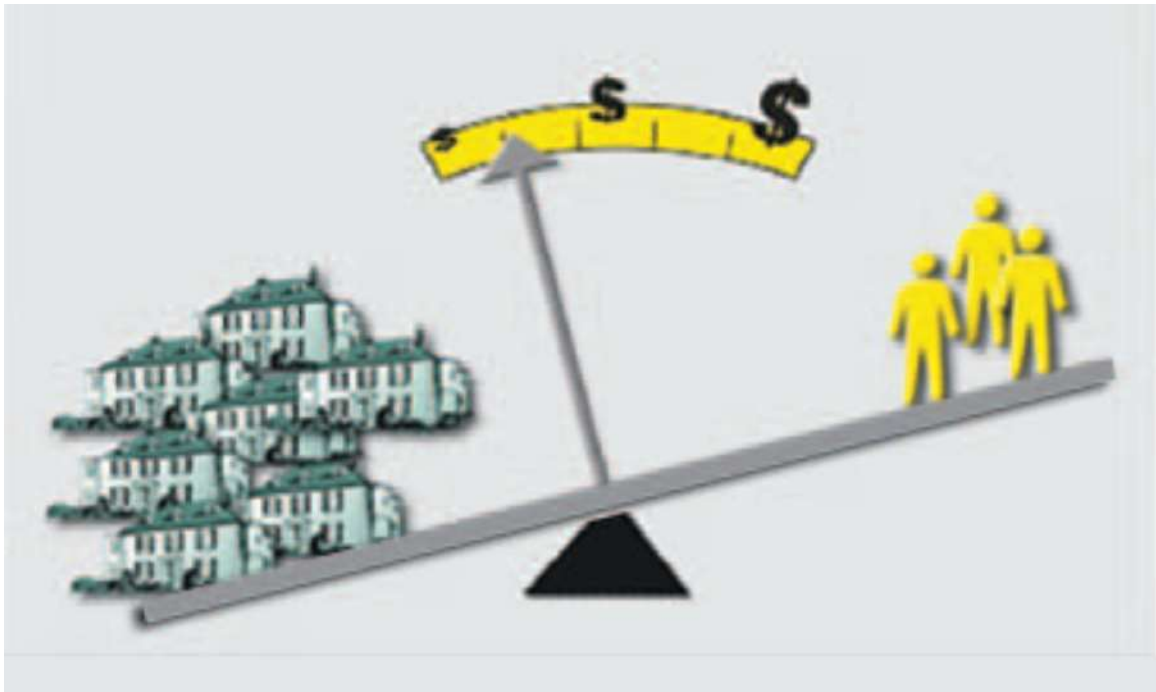
Afin de savoir si l'acheteur et le vendeur ont effectué une transaction financièrement équitable, ils doivent connaître l'inventaire en mois du marché, du sujet (la maison convoitée ou la maison à vendre) au moment de la transaction.

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, un marché d'acheteurs ou un marché équilibré.

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.

Qu'est-ce qui nous permet d'utiliser cette méthode?

On va essayer de vous le démontrer avec le tableau suivant.



Les vendeurs

(L'offre)

Les acheteurs

(La demande)

Nous sommes dans un marché d'acheteurs, comme nous l'indique le tableau. En effet on a beaucoup de maisons à vendre pour beaucoup moins d'acheteurs. Ce sont les acheteurs qui ont le choix sur un grand inventaire de maisons à vendre sur le marché.

Si l'offre (les maisons sur le marché) diminue, alors j'arriverai à un moment donné où pour un prix donné j'aurai l'équilibre entre le nombre de maisons à vendre sur le marché et le nombre d'acheteurs (la demande) Pour ce prix, j'atteins l'équilibre lorsque l'inventaire en mois est égal à 6 mois.

Je pourrais arriver à la même conclusion si l'offre demeurait stable, mais que le nombre d'acheteurs augmenterait. À un certain moment pour un prix donné j'aurais l'équilibre entre le nombre de maisons à vendre sur le marché et le nombre d'acheteurs. Pour ce prix j'atteins l'équilibre lorsque l'inventaire en mois est égal à 6 mois. Le prix devrait être le même puisque je n'ai pas changé de produit. C'est toujours le même genre de maisons auquel j'ai affaire.

Par contre, si je devais changer de produit et que le prix de ce produit vaudrait le double du produit que j'avais initialement. Ce nouveau prix ayant été défini par les matériaux, la grandeur ou la grosseur du produit et les coûts de la main d'œuvre pour le produire etc. Et à ce nouveau prix j'atteins l'équilibre lorsque le nombre de maisons à vendre sur le marché est égale au nombre d'acheteurs. Pour ce **nouveau prix** j'atteins l'équilibre lorsque l'inventaire en mois est égal à 6 mois

Pour un produit spécifique lorsque j'atteins l'équilibre, ni le vendeur, ni l'acheteur n'a le dessus sur l'autre et je fais une transaction financièrement équitable.


Je peux avoir une transaction financièrement équitable à un prix X pour un produit. Mais je peux aussi avoir une transaction financièrement équitable à un autre prix, disons Y pour un produit différent du produit dont le prix était de X.

Voyez nos coordonnées sur la page suivante et apprenez-en plus sur l'aide que peut vous apporter Info-Immobilier-Rive-Nord

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

Adresse courriel : 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 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**