

# Le p'tit matin



## L'OFFRE ET LA DEMANDE POUR DÉTERMINER LA NATURE DU MARCHÉ ET LE PRIX DEMANDÉ

### LACHENAIE, LE 16 AVRIL 2013, MAISON SUJET

MAJ – AVRIL 2015

PM#36C

Critères de recherche : CC 3+, SB 2+, 1 GARAGE, Maison plain-pied (PP),  
Isolée (ISO)

---

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

VE = 28      Calculs :  $ve = VE/M = 28/12 = 2.33$

Vi = 20 +1       $Mi = Vi/ve = 21/2.33 = 9.01$  mois d'inventaire

M = 12      A 9.01 mois d'inventaire, on se trouve dans un marché  
d'acheteurs faible parce que Mi est plus grand que 6.00. Ce marché est  
50.2% plus lent qu'un marché normal. En effet  $((9.01 - 6.00)/6.00) = 50.2\%$

### **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix maximum de 344,000 \$**

VE = 21      Calculs :  $ve = VE/M = 21/12 = 1.75$

Vi = 11 +1       $Mi = Vi/ve = 12/1.75 = 6.86$  mois d'inventaire

M = 12      A 6.86 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché d'acheteurs parce que Mi à 6.86 mois est plus grand que 6.00 mois, un Mi représentant un marché normal, équilibré. Ce marché est 14.3% plus lent qu'un marché normal, équilibré à 6.00. En effet  $((6.86 - 6.00)/6.00) = 14.3\%$

**Note:** Le nombre de mois d'inventaire (Mi) indique que ça va prendre en moyenne ce nombre de mois pour liquider tout l'inventaire. Dans le cas présent Mi = 6.86, donc ça va prendre en moyenne 6.86 mois pour liquider l'inventaire de 12 maisons actuellement sur le marché à ce prix.

---

### **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix maimum de 312,000 \$**

VE = 19      Calculs :  $ve = VE/M = 19/12 = 1.58$

Vi = 8 +1       $Mi = Vi/ve = 9/1.58 = 5.70$  mois d'inventaire

M = 12      Pour un prix de 312,000 \$ le Mi est de 5.70 mois d'inventaire, on est maintenant dans un marché de vendeurs et ce marché de vendeurs est un marché à 5.0% plus rapide qu'un marché normal, équilibré dont le MI est à 6.00. En effet  $((5.70 - 6.00)/6.00) = 5.0\%$

---

### **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix maximum de 338,000 \$**

VE = 21      Calculs :  $ve = VE/M = 21/12 = 1.75$

Vi = 11 +1       $Mi = Vi/ve = 12/1.75 = 6.86$  mois d'inventaire

M = 12      Pour un prix de 338,000 \$ le Mi est de 6.86 mois d'inventaire, on est encore dans un marché d'acheteurs parce que le Mi à 6.86 est plus grand que le Mi à 6.00. Ce marché est plus lent de 14,3% qu'un marché normal, équilibré dont le Mi est à 6.00. En effet  $((6.86 - 6.00)/6.00) = 14.3\%$

## **Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix maximum de 318,000 \$**

VE = 20      Calculs :  $ve = VE/M = 20/12 = 1.67$

Vi = 9 +1      Mi =  $Vi/ve = 10/1.67 = 5.99$  mois d'inventaire

M = 12      Pour un prix de 318,000 \$ le Mi est de 5.99 mois d'inventaire, on est donc maintenant dans un marché équilibré, presque qu'à 6.00 parce que Mi à 5.59 est plus petit que le Mi d'un marché normal, équilibré à 6.00. Ce marché est 0.2% plus rapide qu'un marché normal, équilibré à 6.00 mois d'inventaire.

---

**Note :** C'est tout de même toute une amélioration comparativement à un marché à 50.2% (qu'on avait au début avec un Mi à 9,01) plus lent qu'un marché normal, équilibré.

Remarquons, que ce qu'on recherchait c'était un prix qui nous amènerait dans un marché normal, équilibré à 6,00 mois d'inventaire et nous y sommes arrivés à 1 centième près (5,99). Et le prix pour y arriver correspond à la juste valeur marchande trouvée par la formule (ces-cvm) et l'application des règles du marché.

Le marché immobilier est un marché qui bouge tout le temps. De façon pragmatique lorsque nous arrivons à avoir un prix qui nous place dans un marché équilibré, c'est-à-dire dans un marché dont le nombre de mois d'inventaire varie entre 5 mois et 7 mois on est alors dans un marché équilibré et très bien placé pour faire une transaction équitable. Une transaction où ni le vendeur, ni l'acheteur est avantagé par rapport à l'autre.

En résumé :

À 312,000 on a 5.70 mois d'inventaire, et on est dans un marché de vendeurs (par rapport à un Mi = 6,00)

À 318,000 on a 5.99 mois d'inventaire, et on est dans un marché normal

À 338,000 on a 6.86 mois d'inventaire, et on est dans un marché d'acheteurs (par rapport à un  $M_i = 6,00$ )

À 344,000 on a 6.86 mois d'inventaire, et on est dans un marché d'acheteurs (par rapport à un  $M_i = 6,00$ )

On peut utiliser 2 gammes de prix :

---

**La valeur marchande de votre propriété est de 328,000 \$**

-5% (VM) + 5%

311,600 \$ ← 328,000 \$ → 344,400 \$

On peut utiliser deux gamme de prix de la valeur marchande à + ou – 3%, ou à + ou – 5%

**La valeur marchande de votre propriété est de 328,000 \$**

-3% (VM) + 3%

318,160 \$ ← 328,000 \$ → 337,840 \$

---

Ce que l'Offre et la Demande nous indique c'est que pour un prix de 317,200 on a une transaction parfaitement équitable. Mais pour toute transaction se situant dans l'une ou l'autre des gammes de prix on a aussi

une transaction équitable puisque les Mi correspondant varient de 5.70 à 6.86 mois, et sont donc comprises entre 5 et 7 mois.

---

Avec les résultats ci-devant un acheteur avisé devrait espérer faire une transaction au mieux à 312,000 \$ et au pire à 318,000\$, tandis que le vendeur bien renseigné devrait espérer une transaction au mieux à 318,000 \$ et au pire à 312,000 \$

---

En utilisant l'Offre et la demande, on cherche à obtenir un prix qui produirait un nombre de mois d'inventaire égal à 6.00 afin d'être dans un marché normal, équilibré. Pourquoi recherche-t-on cette valeur? C'est simple et l'explication est la suivante. Y-a-t-il un prix où l'acheteur ne paie pas plus que la valeur marchande et le vendeur n'obtient pas moins que la valeur marchande?

Oui, il existe un prix où un acheteur et un vendeur vont procéder à une transaction sur un bien immobilier. Ce prix sera celui qui produira un nombre de mois d'inventaire égal à 6 mois puisqu'à ce nombre de mois d'inventaire on obtient une transaction équitable pour l'acheteur et pour le vendeur.

Lors d'une transaction immobilière, l'acheteur ne veut pas payer plus cher que la juste valeur marchande, tandis que le vendeur ne veut pas vendre en dessous de la juste valeur marchande (on dit souvent que le vendeur ne veut pas laisser d'argent sur la table)

À quel moment l'acheteur et le vendeur trouveront-ils un prix qui sera tel que l'acheteur ne paiera pas plus que la juste valeur marchande et où le vendeur n'obtiendra pas moins que la juste valeur marchande? C'est dans un marché normal, équilibré. Lorsque le prix sera tel qu'il produira entre 5 mois et 7 mois d'inventaire.

Il y a plusieurs années et encore aujourd'hui on dit que dans un marché d'acheteurs, c'est l'acheteur qui a le bon bout du bâton, puisque dans un tel marché, l'inventaire est anormalement élevé (l'offre de maisons sur le marché est plus élevée que le nombre d'acheteurs sur le même marché, la demande) de sorte que l'acheteur a plus de choix et peut même attendre son prix. Mais en fait, les prix baissent à cause de la loi de l'offre et de la demande, les prix sont montés trop haut et pour qu'il y ait des transactions il faut que les prix diminuent.

Parallèlement dans un marché de vendeurs c'est le vendeur qui a le bon bout du bâton, il sait que l'inventaire est anormalement bas (l'offre de maisons sur le marché est moindre que le nombre d'acheteurs sur le même marché, la demande) de sorte qu'il peut attendre son prix sachant que les acheteurs ont beaucoup moins de choix que dans un marché d'acheteurs.

Dans un marché d'acheteurs, le vendeur espère qu'un acheteur va payer plus cher que la juste valeur marchande ou que le marché reprenne de la force. Il risque d'attendre un bon moment. Au début des années 90 les vendeurs ont dû attendre jusqu'en 2000 avant que le marché reprenne des forces. La seule alternative que l'acheteur possède s'il veut absolument vendre est de baisser son prix jusqu'à ce que celui-ci produise un nombre de mois d'inventaire compris en 5 et 7 mois.

Dans un marché de vendeurs, l'acheteur espère que le marché va ralentir sinon il risque de payer de plus en plus cher tant que le marché sera à la hausse, c'est ce qui s'est produit durant la première décennie du vingt et unième siècle, de 2000 à 2010.

La juste valeur marchande (JVM) est le prix qu'un acheteur est prêt à payer pour une propriété selon les conditions économiques locales et le prix que le vendeur est prêt à vendre. C'est le prix qui traduit l'équilibre entre le prix que veut payer l'acheteur et le prix que le vendeur se résout à accepter dans un marché d'acheteurs. La juste valeur marchande c'est le résultat de l'Offre et de la Demande.

Ainsi lorsqu'on fait les calculs en utilisant l'Offre et la Demande on doit nécessairement arriver à la juste valeur marchande (**la valeur marchande à laquelle on applique les règles du marché**), là où l'acheteur ne veut pas payer plus que la juste valeur marchande et où le vendeur ne veut pas laisser d'argent sur la table. C'est à ce moment qu'on a une transaction équitable.

Après avoir déterminé la valeur marchande par la méthode traditionnelle ou par toute autre méthode, il faut lui appliquer les règles du marché. Dans un marché équilibré on détermine le prix demandé près de la valeur marchande. Dans un marché de vendeurs on peut déterminer le prix au maximum de la gamme de prix de la valeur marchande, mais attention il faut toujours être dans un marché de vendeurs, vérifications à faire à chaque mois. Lorsqu'on utilise l'offre et la demande les règles du marché sont déjà respectées, on n'a pas besoin de les appliquer.


Fini est le temps où le vendeur ne pouvait pas vérifier pourquoi son courtier immobilier lui demandait de baisser son prix demandé. Maintenant le courtier immobilier doit être en mesure de prouver à son vendeur que la juste valeur marchande est le prix qui traduit l'état de l'Offre et de la Demande du marché local.

Actuellement sur la Rive-Nord du Grand Montréal, le marché a tendance à se diriger vers un marché d'acheteurs dans presque toutes les villes de la Rive-Nord et dans presque toutes les tranches de prix. C'est ce que nous révèlent les calculs sur l'état du marché dans les principales villes de la Rive-Nord.

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 : (438) 404-9606

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: (438) 404-9606 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:

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

LE CENTRE DE L'INFORMATION  
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DE LA RIVE-NORD