

# Le p'tit matin



## LES CARACTÉRISTIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER

MAJ – AVRIL 2015

PM#75B

Bien peu de gens connaissent les caractéristiques qui distinguent les marchés immobiliers locaux. Ça n'arrive pas souvent qu'on nous pose des questions sur **l'activité** d'un marché immobilier local, combien il y a de **mois d'inventaire** ou quel est **le taux de vente en pourcentage (%)** de ce marché ?

En 2014, les trois caractéristiques d'un marché immobilier local sont, **les outils de prédilection des courtiers immobiliers branchés**. Avec la connaissance de ces caractéristiques, on peut connaître la nature d'un marché immobilier local et on peut calculer le prix demandé (PD) pour sa propriété à vendre, en obtenant un nombre de mois d'inventaire compris entre 5 et 7 mois afin de faire une transaction équitable, surtout dans un marché d'acheteurs où il est risqué de faire une transaction.

- **Le vendeur ne laissera pas d'argent sur la table et**
- **L'acheteur ne paiera pas plus que la juste valeur marchande.**

Ce sera une transaction **'WIN-WIN'**.

La base de données MLS/Centris permet aux courtiers immobiliers de relever les données et de faire les calculs.

## Les trois caractéristiques

### © Première caractéristique: L'ACTIVITÉ (ve)

L'ACTIVITÉ (ve), c'est le nombre de maisons vendues pendant un certain nombre de mois. C'est comme la vitesse à laquelle les maisons sont vendues.

### © 2e caractéristique: LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi)

LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi), c'est le nombre de mois que ça va prendre pour liquider tout l'inventaire à la condition que l'activité (ve) demeure la même.

### © La 3e caractéristique: LE TAUX DE VENTE EN POURCENTAGE (TV%)

LE TAUX DE VENTE EN POURCENTAGE (TV%) c'est la probabilité de vendre dans les 30 prochains jours.

## QU'EST-CE QUE ÇA DONNE?

Les années passées dans le milieu immobilier m'ont permis de réaliser à quel point les consommateurs n'accordent pas l'importance qu'ils devraient au marché immobilier local, lorsqu'ils projettent de vendre ou d'acheter une propriété. Et pourtant on parle aujourd'hui de montant substantiel, comme un quart de million, un demi-million et même plus de un million.

L'importance est surtout accordée au taux de commission qu'ils ont à payer, alors qu'il y a beaucoup d'autres points beaucoup plus importants à considérer, lesquels permettraient aux vendeurs de sauver beaucoup plus d'argent que ce qu'ils pensent épargner sur la commission accordée aux courtiers immobiliers.

- L'utilisation des caractéristiques d'un marché immobilier local permet aux vendeurs de déterminer **le juste prix demandé (JPD)** quelle que soit la nature du marché local et d'ainsi **vendre au meilleur prix et dans les meilleurs délais**.
- L'utilisation des caractéristiques d'un marché immobilier permet aux acheteurs de payer **le juste prix demandé (JPD)** quelle que soit la nature du marché et **d'épargner des milliers de dollars**

On a été en mesure de recueillir les données et faire les calculs suivant en date de la fin mai 2014 d'une ville de la Rive-Nord, Les données et les calculs sont relatifs aux maisons plain-pied (PP) (Bungalow). Le tableau #1 ci-dessous s'intitule "**L'INVENTAIRE DU MARCHÉ IMMOBILIER**" nous renseigne sur l'état du marché immobilier, sur une base mensuelle, d'une localité de la rive-nord pour toutes les propriétés du même genre (ici, toutes les maisons plain-pied, ou bungalow)

VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
Rive-Nord (PP)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	170	176	179	173	154				
VE (acheteurs)	228	236	239	253	257				
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	19,00	19,67	19,92	21,08	21,42				
Mi (mois d'inven)	8,95	8,95	8,99	8,21	7,19				
TV% (taux de vente)	11%	11%	11%	12%	14%				
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN									

Tableau # 01

## L'activité (ve) un indice de la vitalité du marché

Voyons ce que peuvent révéler les caractéristiques du marché local de cette ville de la Rive-Nord concernant **L'ACTIVITÉ (ve)**. Dans le Tableau #01 on peut remarquer que le nombre de toutes les maisons plain-pied (PP) (Bungalow) de cette ville, se maintient aux alentours de 21 (21,42) maisons vendues par mois (**la ligne jaune**).

Or cette ville présentait une ACTIVITÉ de 24 (24,33) maisons vendues par mois en 2012 puis de 19 (18,50) maisons vendues par mois en décembre 2013, et depuis le début de 2014, ce nombre de maisons vendues par mois n'a cessé d'augmenter (**probablement à cause de la période de vente maximal à chaque printemps**), mais on demeure toujours sous le nombre de maisons vendues en décembre 2012 à 24 maisons vendues par mois. L'ACTIVITÉ c'est la vitesse avec laquelle les maisons sont vendues.

Le Tableau # 02 qui suit présente le tableau

### "L'ÉTAT DU MARCHÉ PAR TRANCHE DE PRIX"

C'est le tableau par excellence pour ceux et celles qui veulent vendre ou acheter par ce qu'il renseigne non seulement sur le marché local mais sur le marché local et spécifique de la propriété concernée par l'acheteur et le vendeur.

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP) (PP)								
Rive-Nord (PP)	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	37	39	30	14	10	6	9	5
VE (acheteurs)	30	108	79	25	9	5	3	2	3
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	2,50	9,00	6,58	2,08	0,75	0,42	0,25	0,17	0,25
Mi (mois d'inven)	2,00	4,11	5,92	14,40	18,67	24,00	24,00	54,00	20,00
TV% (taux de vente)	50%	24%	17%	7%	5%	4%	4%	2%	5%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 MAI 2014 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau # 02

Le Tableau # 02 “**L’ÉTAT DU MARCHÉ PAR TRANCHE DE PRIX**” nous renseigne davantage, puisque on y présente les données et les calculs par tranches de prix. On remarque que le nombre de maisons vendues dans la tranche de prix allant de 200,000 \$ à 250,000 \$ est de 9,00. Dans la tranche de prix suivante allant de 250,000 \$ à 300,000 \$ il se vend 7 (6,58) maisons par mois à la fin mai 2014. Le tableau # 01 nous disait qu’en tout il se vendait 21 (21,42) maisons par mois alors qu’en observant le tableau #02, déjà il se vend 16 maisons par mois dans la 2<sup>e</sup> et la 3<sup>e</sup> tranche de prix, puis la première tranche de prix indique qu’il se vend 3 maisons par mois (2,50) et que la 4<sup>e</sup> tranche de prix il se vend 2 maisons par mois (2,08)

L’ACTIVITÉ de ce marché des maisons plain-pied (PP) se passe donc dans les 4 premières tranches de prix et plus spécifiquement dans la 2<sup>e</sup> et la 3<sup>e</sup> tranche de prix (il y a une ACTIVITÉ totale de 20,16/21,42 maisons vendues par mois pour les 4 premières tranches de prix), et presque pas d’activité dans les autres tranches de prix.

Une dernière remarque concernant L’ACTIVITÉ. L’activité des maisons dans la tranche de prix allant de 500,000 \$ à 750,000 \$ est de 0,17 maison vendue par mois, cela indique qu’il se vend qu’une seule maison par 6 mois ( $6 \times 0,17 = 1,02$ ).

### **L’utilité du nombre de mois d’inventaire (Mi)**

Rapidement, on remarque que les maisons faisant parti des deux premières tranches de prix sont dans un marché de vendeurs puisqu’elles présentent des nombre de mois d’inventaire (Mi) moindre que 5 mois (2,00 mois et 4,11 mois respectivement), la troisième tranche de prix présente un nombre de mois d’inventaire de 5,92 mois et témoigne ainsi d’un marché normal puisque que le nombre de mois d’inventaire se situe entre 5 et 7 mois.

Enfin, la quatrième tranche de pris arbore un nombre de mois d’inventaire de 14,40, témoignant d’un marché d’acheteurs puisque le nombre de mois d’inventaire est supérieur à 7 mois. À partir de cette quatrième tranche de prix jusqu’à la dernière tranche de prix, on remarque que le marché représente un marché d’acheteurs avec un nombre de mois d’inventaire dépassant 7 mois dans chacune des tranches de prix.

On dit souvent que le marché d’acheteurs, favorise les acheteurs parce ceux-ci, étant moins nombreux sur le marché, ils ont plus de choix, c’est vrai. On dit aussi, qu’ils peuvent profiter des baisses de prix, ce qui n’est pas faux, mais sur cette assertion il faut être prudent. Pourquoi les vendeurs accepteraient de diminuer leur prix demandé?

La réponse est simple, c’est que depuis l’euphorie de l’augmentation des prix de la dernière décennie (2000 à 2010 où les prix ont plus que doublé), le système fait encore la promotion d’une certaines augmentation de prix, qui peut être vrai dans le marché des maisons bas de gamme, mais dès qu’on s’adresse aux maisons de milieu de gamme ou de haut de gamme il n’y a plus d’augmentation de prix. Qui plus est, les maisons de bas de gamme se dirigent vers un marché d’acheteurs qui sera atteint dès la fin de la période du printemps.

La valeur marchande diminue entraînant les prix de ventes de plus en plus bas, c'est la loi du marché. Autrement dit, les prix ont augmentés, et ils ont continués d'augmentés, si bien que la loi de l'offre et de la demande indique que l'on a maintenant dépassé les prix qui favorisent les transactions, soit les prix d'équilibre entre l'offre et la demande. Les prix des maisons qui sont dans un marché d'acheteurs sont montés trop haut ils doivent maintenant diminués pour qu'il y ait des transactions.

## **Le taux de vente (TV%)**

Les taux de vente indiqués pour chacune des trois premières tranches de prix ne posent aucun problème. Cependant, la quatrième tranche de prix présente un taux de vente à seulement 7%. On dit que c'est le pourcentage de chances de vendre votre maison dans les 30 prochains jours, si elle se retrouve dans cette tranche de prix, et qu'elle est parmi les 2 maisons les plus prisés par les 30 acheteurs potentiels sur le marché.

En effet, si l'activité est de 2,08 maisons vendues par mois, il est normal que deux maisons soient vendues dans le prochain mois (juin 2014), puis que deux autres maisons soient vendues en juillet 2014 et possiblement 2 autres en août 2014. Au total on aura en moyenne 2 maisons vendues par mois pendant 14,40 mois.

Qu'elles sont les deux premières maisons qui seront vendues en juin? La réponse à cette question est simple et votre courtier immobilier saura y répondre. Bien plus il sera en mesure de vous informer des moyens à utiliser pour vendre votre maison dans les 30, 60 ou 90 prochains jours ou selon les délais prescrits.

Avec un taux de vente TV% à 7%, il y a de forte chance que le vendeur soit concerné d'avoir si peu de chances de vendre – il doit tout de même être impressionné de voir que l'on peut obtenir un tel niveau de précision. C'est à ce moment précis que le courtier immobilier doit faire le point sur 2 choses:


- On doit savoir que la plupart des acheteurs n'utilisent pas seulement le prix comme critère d'achat. Ils achètent selon **la valeur** qu'ils perçoivent **de la relation qualité/prix**. En ce sens il y a cinq (5) facteurs clés qu'ils considèrent lors d'un achat et on verra comment traiter avec ces 5 facteurs clés.
- Mon objectif est de vous aider à maîtriser la stratégie de positionnement par la valeur qui devrait vous permettre d'augmenter les chances de vendre de 7% jusqu'au maximum de 100%.

On traite de ces 5 facteurs clés et de l'utilisation des formulaires de positionnement, et nous vous expliquerons comment utiliser ces formulaires au point 5 que nous verrons plus tard.

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**