

Le p'tit matin



MAJ DÉCEMBRE 2015

PM77

SAVEZ-VOUS COMMENT UTILISER LES TROIS (3) CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ IMMOBILIER

Terrebonniens et Terrebonniennes, si vous devez vendre votre maison à étages (ME) *cottage ou split*, ou votre maison plain-pied (PP) *bungalow*, vous devez connaître les caractéristiques de votre marché local et spécifique afin d'utiliser la bonne stratégie pour vendre plus rapidement et au meilleur prix

POUR SAVOIR QUEL PRIX DEMANDÉ LORS DE LA VENTE DE VOTRE PROPRIÉTÉ À ÉTAGES (ME) LORSQUE CELLE-CI EST DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS, VOUS DEVEZ CONNAÎTRE LES CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ LOCAL ET SPÉCIFIQUES DE L'ENDROIT OÙ EST SITUÉE VOTRE PROPRIÉTÉ À VENDRE

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 d'absorption** ou le **taux de vente en pourcentage (%)** de ce marché ?

Aujourd'hui, ces trois caractéristiques d'un marché immobilier local sont, les outils de prédilection des courtiers immobiliers branchés. **Avec la connaissance de ces**

caractéristiques, le vendeur ne laissera pas d'argent sur la table et l'acheteur ne paiera pas plus que la valeur marchande. Ce sera une transaction WIN-WIN.

La base de données MLS/Centris nous permet de relevé les données et de faire les calculs tel qu'indiqué dans, les Tableau #01, Tableau #02, Tableau #03 et Tableau #04 qui suivent:

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)											
TERREBONNE (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
MOIS	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.
Vi (vendeurs)	265	276	283	277	275	229	233	223	237	235	211	259
VE (acheteurs)	227	226	209	219	225	232	233	238	240	241	234	227
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	18,92	18,83	17,42	18,25	18,75	19,33	19,42	19,83	20,00	20,08	19,50	18,92
Mi (mois d'invent.)	14,01	14,65	16,25	15,18	14,67	11,84	12,00	11,24	11,85	11,70	10,82	13,69
TV% (taux d'vente)	7%	7%	6%	7%	7%	8%	8%	9%	8%	9%	9%	7%
2015 - 2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

TABLEAU #01

© Première caractéristique : L'ACTIVITÉ (ve)

Prenons par exemple le marché immobilier des maisons à étages (ME) de la ville de Terrebonne à la fin novembre 2015, selon le **Tableau #01**, il y a 211 maisons à étages à vendre sur le marché et on relève qu'il s'est vendu 234 maisons de ce genre au cours des 12 derniers mois. On exprime le nombre de maisons à vendre sur le marché par (**Vi**) soit 211, et le nombre de maisons vendues sur 12 mois par (**VE**) soit 234

On en déduit qu'il s'est vendu en moyenne 234/12 ou 19,5 maisons vendues par mois entre le 01 décembre 2014 et le 30 novembre 2015 (12 mois) pour l'ensemble des tranches de prix. Selon les mathématiques statistiques, on aurait donc 19,5 acheteurs potentiels d'une maison à étages (ME) dans ce marché à la fin novembre 2015.

Le nombre d'acheteurs potentiels par mois, c'est l'**activité (ve) de ce marché en nombre de maisons vendues par mois, c'est la première des trois caractéristiques de ce marché.** Mathématiquement; $ve = VE/M$, M étant le nombre de mois, en l'occurrence 12 (01 décembre 2014 et le 30 novembre 2015).

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

Si, à la fin de novembre 2014 il se vend 19,5 maisons à étages (ME) par mois et qu'il y a 211 maisons à vendre, cela veut dire que ça va prendre 211/19,5 ou 10,82 mois pour vendre ces 211 maisons à la condition de toujours en vendre 19,5 par mois.

Cette valeur qu'on appelle le **nombre de mois d'inventaire (Mi)** constitue la **deuxième (2^E) caractéristique d'un marché immobilier**. Mathématiquement; $Mi = Vi/ve$. En remplaçant (ve) par VE/M dans la formule précédente on obtient $Mi = \frac{Vi}{VE/M}$.

Cette formule du nombre de mois d'inventaire Mi est aussi la formule de **L'OFFRE ET DE LA DEMANDE** du marché immobilier local puisque (**Vi**) est le nombre de **maisons offert** sur le marché par les vendeurs, c'est donc **L'OFFRE**. Le nombre de maisons vendues aux acheteurs, durant les 12 derniers mois, précédant le jour où on relève le nombre de maisons en vente c'est la **DEMANDE (VE/M)**.

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

Question - Pourquoi dit-on que les maisons vendues il y a 12 mois représentent **LA DEMANDE ?**

Réponse - C'est parce qu'on utilise les mathématiques **statistiques**, lesquelles nous permettent de dire qu'on a **une bonne probabilité d'avoir autant d'acheteurs actuellement sur le marché** qu'il y en a eu dans les 12 derniers mois, à la condition d'avoir un nombre suffisant de ventes (au moins une trentaine) dans notre échantillon. Ainsi, **le nombre d'acheteurs actuellement sur le marché** (le nombre qui correspond aux ventes des derniers 12 mois) représente **LA DEMANDE** et il y en a 234.

Normalement une trentaine de ventes dans les 12 derniers mois est suffisant mais il serait préférable d'en avoir plus afin de minimiser la marge d'erreur. On verra dans le calcul de la valeur marchande que la marge d'erreur est calculée comme étant $1/\sqrt{n}$, (lire 1 divisé par la racine carré du nombre d'éléments dans l'échantillon. Ainsi, si $n = 234$, alors $(1/\sqrt{234}) = (1/15,30) = 0,065 = 6,5\%$

On a donc une relation entre le nombre de maisons en vente actuellement sur le marché (**Vi**) et le nombre de maisons qui ont été vendues dans les 12 derniers mois (**VE**).

On est en face d'une situation **D'OFFRE et de DEMANDE** comme cela se produit dans tous les types de marché. L'inventaire en mois **Mi** est donc le rapport entre l'**Offre Vi** (les maisons à vendre), et la **Demande VE** (les acheteurs potentiels).

Si selon les données de la base des courtiers immobiliers MLS/Centris on a un inventaire, ou un nombre de maisons offert, ou une offre (**Vi**) qui est **plus élevé** que la demande (**VE**), c'est donc qu'il y a plus de vendeurs sur le marché qu'il y a d'acheteurs. Les acheteurs, ont beaucoup de choix, ils ont le bon bout du bâton, en ce sens qu'ils peuvent demander des rabais et les vendeurs qui veulent vendre devront baisser leur prix demandé. **Le vendeur qui ne baisse pas son prix ne trouve pas d'acheteurs.**

L'IMPORTANCE DE CONNAÎTRE LES CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ IMMOBILIER ET COMMENT LES UTILISER POUR ÉPARGNER DES MILLIERS DE DOLLARS

Il est reconnu qu'il est non seulement **difficile de vendre** dans un marché d'acheteurs mais **c'est aussi très risqué d'acheter*** à moins que le prix demandé témoigne d'un marché normal. Il est facile de se faire avoir de 20,000 \$, 40,000 \$ ou 100,000 \$ et même davantage lorsqu'on achète dans un marché d'acheteurs si on ne s'assure pas que le prix demandé témoigne d'un marché normal, équilibré.

[*Il est important de ne pas se faire avoir à payer trop cher, lorsqu'on achète dans un marché d'acheteurs : Article PM38B](#)

Afin d'éviter de se faire avoir, lorsqu'on achète une propriété qui est dans un marché d'acheteurs on utilise les deux méthodes suivantes (si les quantités le permettent)

Selon la nouvelle procédure des courtiers branchés

- Ils déterminent le prix demandé en utilisant la valeur marchande (VM) et les règles du marché
et ils appliquent aussi
- La loi de l'Offre et la Demande.

La représentation graphique d'un marché d'acheteurs:

- Un marché d'acheteurs est un marché décroissant où la valeur marchande (VM) diminue constamment. De A à B à C à D
- Un marché d'acheteurs nous indique que les prix demandés ont dépassés les prix favorables aux transactions. Lorsqu'il y a transaction c'est que le prix demandé et le prix offert s'équivalent et témoigne d'un marché normal.

Vous avez remarqué qu'on se retrouve dans un marché d'acheteurs. C'est un marché à la baisse, la valeur marchande (la ligne rouge) baisse continuellement comme dans la Figure A ci-dessous, on voit bien que lorsqu'on avance dans le temps les prix diminuent

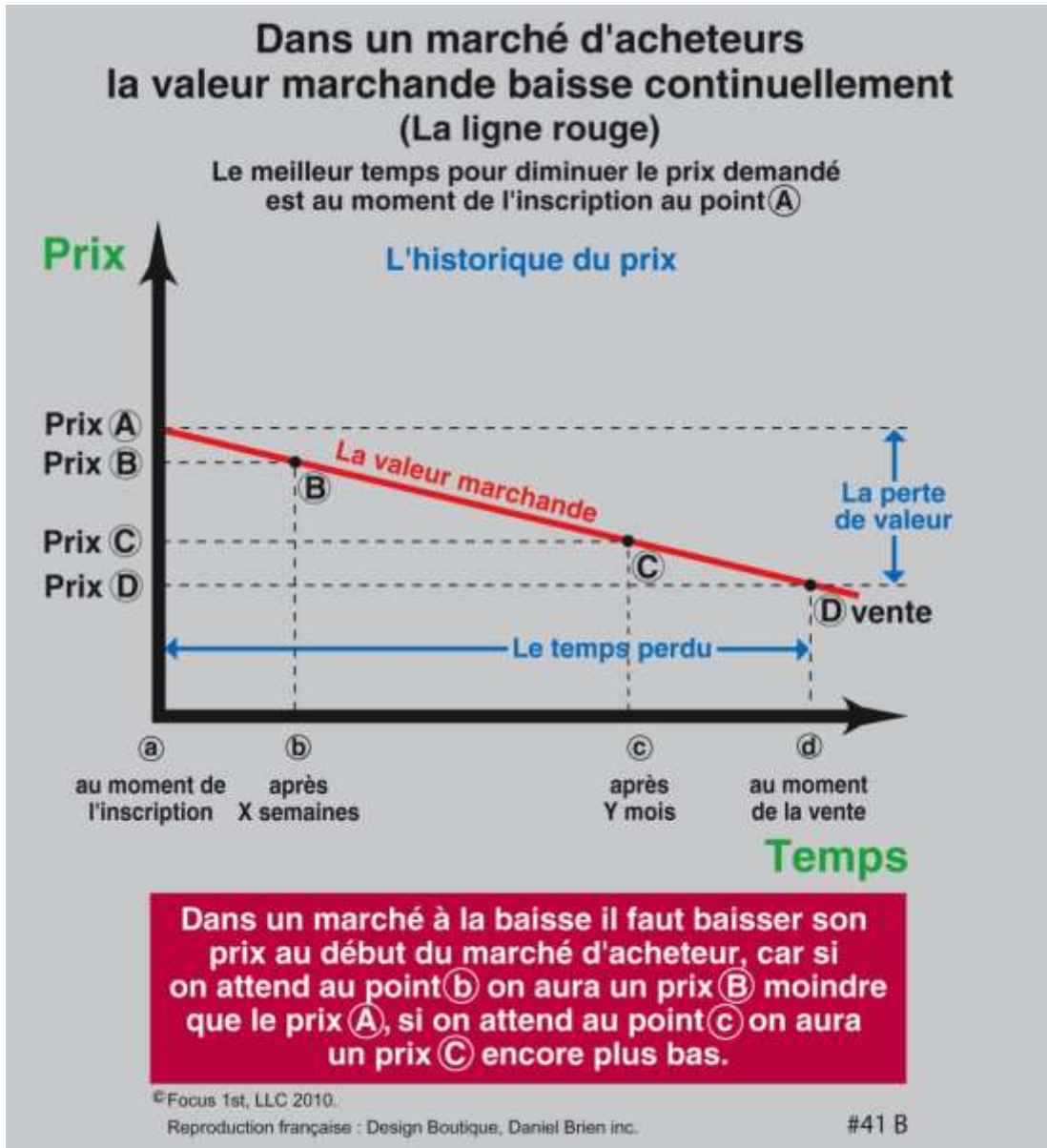


Figure A

Dans un marché d'acheteurs, le nombre de mois nécessaire (**Mi**) pour liquider l'inventaire est de plus de 6 mois (pratiquement ce sera 7 mois). C'est un marché où on a beaucoup plus de maisons à vendre qu'il y a d'acheteurs. Les acheteurs ont plus de choix et les prix ont tendances à baisser. L'appréciation est alors négative et/ou en deçà de l'inflation.

© La troisième caractéristique : LE TAUX DE VENTE%

Le taux d'absorption TA ou le taux de vente TV en pourcentage, représente la troisième caractéristique du marché immobilier et c'est le rapport entre l'activité (ve) et la quantité de propriétés à vendre (Vi) sur le marché. Mathématiquement **TA ou TV en% = ve/Vi** et c'est le nombre de maisons vendues par mois (ve) par rapport au nombre de maisons à vendre (Vi).

On remarque que mathématiquement **le taux d'absorption ou le taux de vente en %** est l'inverse de la deuxième caractéristique (Mi) qu'on représente mathématiquement par **Mi = Vi/ve**. Pour faciliter la compréhension nous adoptons la nomination Taux de vente en pourcentage (TV%) pour signifier **le taux d'absorption TA ou le taux de vente en %**.

Lorsque le taux de vente sera **moins de 14,2%** on fera face à un marché d'acheteurs alors que si le taux de vente se situe **entre 14,2% et 20,0%** on fait face à un marché normal, qu'on appelle aussi marché équilibré. Finalement si le taux de vente est **supérieur à 20,0%** on fait face à un marché de vendeurs.

L'importance de connaître les caractéristiques d'un marché immobilier est de pouvoir utiliser la bonne stratégie pour déterminer le bon prix demandé et s'assurer de faire une transaction immobilière équitable, vendre vite et au meilleur prix

LES MAISONS À ÉTAGES (ME) À TERREBONNE
ont un (Mi) à 10,82 mois, à la fin novembre 2015

TABLEAU #01 - CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)
COTTAGES ET SPLITS – NOVEMBRE 2015

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)											
TERREBONNE (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
MOIS	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.
Vi (vendeurs)	265	276	283	277	275	229	233	223	237	235	211	259
VE (acheteurs)	227	226	209	219	225	232	233	238	240	241	234	227
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	18,92	18,83	17,42	18,25	18,75	19,33	19,42	19,83	20,00	20,08	19,50	18,92
Mi (mois d'invent.)	14,01	14,65	16,25	15,18	14,67	11,84	12,00	11,24	11,85	11,70	10,82	13,69
TV% (taux d'vente)	7%	7%	6%	7%	7%	8%	8%	9%	8%	9%	9%	7%
2015 - 2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Le nombre de mois d'inventaire (Mi): En novembre, on se maintient en haut de 10 mois d'inventaire à 10,82 mois et on est encore dans un marché d'acheteurs.

L'activité : En novembre 2015, l'activité est à 19,50 maisons vendues par mois.

LES MAISONS PLAIN-PIED (PP) À TERREBONNE
ont un (Mi) à 6,67 mois, à la fin novembre 2015

**TABLEAU #02 - CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)
BUNGALOWS – NOVEMBRE 2015**

VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)											
TERREBONNE (PP)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
MOIS	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.
Vi (vendeurs)	201	216	226	202	204	163	152	152	155	154	164	182
VE (acheteurs)	259	241	245	261	268	265	275	283	280	284	295	261
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	21,58	20,08	20,42	21,75	22,33	22,08	22,92	23,58	23,33	23,67	24,58	21,75
Mi (mois d'invent.)	9,31	10,76	11,07	9,29	9,13	7,38	6,63	6,45	6,64	6,51	6,67	8,37
TV% (taux d'vente)	11%	9%	9%	11%	11%	14%	15%	16%	15%	15%	15%	12%
2015 - 2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

TABLEAU #02

Le nombre de mois d'inventaire (Mi) : En novembre 2015 le nombre de mois d'inventaire se maintient sur la ligne dans un marché normal avec un (Mi) à 6,67 mois. Le marché des **(PP)** est meilleur que le marché des **(ME)**

L'activité : En novembre 2015, l'activité se maintient en haut de 20 à 24,58 maisons vendues par mois.

Voyons maintenant le marché local et spécifique
des maisons à étages (ME) et des maisons plain-pied (PP)
par tranches de prix via les tableaux #03 et #04 qu'on appelle

**LE MAGISTRAL
DES MAISONS DU MARCHÉ DE LA VILLE DE TERREBONNE**

TABLEAU #03

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)									(ME)
TERREBONNE (ME)	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)	4	6	40	38	26	22	17	35	20	
VE (acheteurs)	13	28	67	65	34	12	4	15	0	
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	
ve (vendues/mois)	1,08	2,33	5,58	5,42	2,83	1,00	0,33	1,25	0,00	
Mi (mois d'inven)	3,69	2,57	7,16	7,02	9,18	22,00	51,00	28,00	#DIV/0!	
TV% (taux de vente)	27%	39%	14%	14%	11%	5%	2%	4%	0%	
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 NOVEMBRE 2015 PAR MICHEL BRIEN										

**TABLEAU #03 - NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE ET ACTIVITÉ
PAR TRANCHES DE PRIX DES MAISONS À ÉTAGES (ME)
COTTAGES ET SPLITS – FIN NOVEMBRE 2015**

TABLEAU #04

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								(PP)
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	
TERREBONNE (PP)	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
K = 1000									
Vi (vendeurs)	18	56	48	16	11	5	2	5	3
VE (acheteurs)	45	123	93	22	11	9	2	3	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	3,75	10,25	7,75	1,83	0,92	0,75	0,17	0,25	0,00
Mi (mois d'inven)	4,80	5,46	6,19	8,73	12,00	6,67	12,00	20,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	21%	18%	16%	11%	8%	15%	8%	5%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 NOVEMBRE 2015 PAR MICHEL BRIEN									

TABLEAU #04 - NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE ET ACTIVITÉ
PAR TRANCHES DE PRIX DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)
BUNGALOWS – FIN NOVEMBRE 2014

REMARQUES

Voici le code de couleur des caractéristiques (ve) et (Mi) pour les tableaux #03 et #04.

CODE DES COULEURS POUR LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE ET L'ACTIVITÉ			
NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE		ACTIVITÉ	
Nombre de mois nécessaire pour liquider tout l'inventaire (Mi)		Nombre de maisons vendues par mois (ve)	
MARCHÉ D'ACHETEURS	(+de 7 MOIS)		FAIBLE ACTIVITÉ (0 À 5)
MARCHÉ NORMAL, ÉQUILIBRÉ	(entre 5 et 7 MOIS)		ACTIVITÉ MOYENNE (5 À 10)
MARCHÉ DE VENDEURS	(moins de 5 MOIS)		MEILLEURE ACTIVITÉ (10 et +)

D'une façon générale les carrés en rouge représentent la moins bonne situation, alors que les carrés en vert représentent la meilleure situation et que les carrés en jaune représentent la moyenne. On remarque qu'il y a beaucoup plus de carrés rouge que de carrés de couleur vert ou jaune.

Au niveau des tranches de prix dans le tableau des maisons à étages (ME) on a 3 tranches de prix où on a plus d'une trentaine de maisons vendues (VE), 3,4 et 5e tranche de prix, alors que dans le tableau des maisons plain-prix (PP) on a au moins une trentaine de maisons vendues (VE) dans 3 tranches de prix, mais elles sont dans les tranches de prix, 1, 2 et 3^e tranches de prix qui sont plus basses que dans le cas des (ME).


Les courtiers immobiliers associés à Info-Immobilier-Rive-Nord peuvent calculer la juste valeur marchande d'une propriété que vous voulez vendre ou acheter de même que l'offre et la demande et vous prodiguer de précieux conseils sur l'achat ou la vente de cette propriété, et sauver des milliers de dollars.

Informez-vous en communiquant avec Michel Brien au (450) 932-1267

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**