

**Pourquoi le marché  
immobilier normal ou  
équilibré  
est entre 5 et 7 mois et non  
entre 8 et 10 mois**

**(Démarche abrégée) – 6 pages**

Vous pouvez consulter la démarche élaborée  
sur le site web: [info-immobilier-rive-nord](http://info-immobilier-rive-nord)  
dans le p'tit matin #76 – PM76 (18 pages)



PM82B

**Je commence par trouver la valeur marchande par la  
méthode (ces-cvm) puis j'applique les règles du marché**

Après avoir déterminé la valeur marchande et avoir appliqué les règles du marché je  
peux déterminer le prix demandé. Ainsi si je suis dans un marché d'acheteurs, mon  
prix demandé sera près de la valeur la plus basse de la gamme de prix de la valeur  
marchande. Ce prix demandé sera celui de la juste valeur marchande, le prix accepté  
par l'acheteur et le vendeur, le prix d'une transaction équitable qui devrait être le prix  
déterminé par la formule de l'Offre et la Demande. [Toute la démarche utilisée pour  
déterminer le prix à l'aide de la méthode \(ces-cvm\) et les règles du marché. PM65D](#)

j'ai utilisé la gamme de prix de la valeur marchande à + ou – 3%, puisque la  
diminution de la valeur marchande est plus proche de 3% que de 5% puisqu'au  
moment de faire ces calculs le marché était un marché d'acheteurs mais depuis  
peu de temps. Ainsi

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

|                   |          |                   |          |                   |
|-------------------|----------|-------------------|----------|-------------------|
| <b>-3%</b>        |          | <b>(VM)</b>       |          | <b>+ 3%</b>       |
| <b>318,160 \$</b> | <b>←</b> | <b>328,000 \$</b> | <b>→</b> | <b>337,840 \$</b> |

La valeur la plus basse sera donc 318,160 \$

**Ensuite, j'applique la formule de l'Offre et la Demande**

Ensuite, j'applique la formule de l'Offre et la Demande,  $M_i = \frac{V_i \times M}{VE}$ , que je vais

écrire de la façon suivante  $Mi = (Vi \times M) / VE$  parce qu'il est plus facile de l'écrire ainsi lorsqu'on est sur internet.

Si je suis partisan du fait que le marché équilibré est celui où le nombre de mois d'inventaire varie de 5 à 7 mois, je vais appliquer cette formule pour différents prix, dans le but de retrouver un prix qui témoigne d'un marché normal, entre 5 mois et 7 mois d'inventaire, puisque c'est dans un tel marché que ni le vendeur ni l'acheteur n'est favorisé par rapport à l'autre. [Toute la démarche utilisée pour déterminer le prix selon l'offre et la demande PM36C](#)

C'est ce que j'ai fait et voilà ce que j'ai trouvé :

### Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix 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 5.99 est plus petit que le  $MI$  d'un marché normal, équilibré à 6.00. Ce marché est 00.2% plus rapide qu'un marché normal, équilibré à 6.00 mois d'inventaire.

### **Eureka!**

---

À 5,99 mois, c'est l'inventaire en mois d'un marché normal à 6.00 mois d'inventaire (entre 5 et 7 mois) et c'est ce que nous cherchions.

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

Avec un tel prix répondant à un marché normal, le vendeur n'est pas obligé de faire des cadeaux à l'acheteur, comme : payé les frais de notaire ou payé pour l'inspection effectuée par un inspecteur qualifié et assuré, etc.

Par contre si le vendeur insiste pour demander un prix surévalué par rapport à la juste valeur marchande de 318,000 \$. Premièrement il risque de perdre la meilleure période de vente (les 4 à 6 premières semaines) et deuxièmement il s'expose aux [conséquences et aux effets néfastes de la surévaluation.\(IM11B\)](#)

---

**L'application de la formule de l'Offre et la Demande vient confirmer la juste valeur marchande trouvée à partir d'une méthode (ces-cvm) pour calculer la valeur marchande et à laquelle on applique les règles du marché.**

1. La juste valeur marchande calculée selon la méthode (ces-cvm) et l'application des règles du marché m'indique que la juste valeur marchande est de 318,000 \$ (arrondi).
2. Le prix déterminé par la formule de l'Offre et de la Demande témoigne d'un marché équilibré lorsque le prix demandé est de 318,000 \$, puisqu'à ce prix, le nombre de mois d'inventaire (5,99 mois) témoigne d'un marché normal, à l'équilibre entre 5 et 7 mois d'inventaire.

Si le marché normal, équilibré était défini comme le marché où le nombre de mois d'inventaire serait entre 8 mois et 10 mois, alors le prix demandé trouvé à l'aide de la formule de l'Offre et la Demande aurait été bien plus élevé.

Sachant que les transactions doivent se faire à la juste valeur marchande de sorte que, ni l'acheteur, ni le vendeur ne soit favorisé par rapport à l'autre.

## Notes Additionnelles

Ce que l'Offre et la Demande nous indique c'est que pour un prix de 318,000 \$ on a une transaction parfaitement équitable. Mais pour toutes transactions 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 (entre 5 et 7 mois).

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



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

En appliquant la formule de l'offre et la demande pour un prix de 312,000 \$ on a un Mi de 5,70 mois. En appliquant la formule pour un prix de 344,000 \$ on a un Mi de 6,86 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.

On sait que dans un marché d'acheteur, 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 élevé 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.

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 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 (VM) 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, 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 parce que celle-ci est stable. Dans un marché d'acheteurs on détermine le prix demandé au minimum de la gamme de prix de la valeur marchande, parce qu'on est dans un marché où la valeur marchande diminue continuellement. Dans un marché de vendeurs on peut déterminer le prix au maximum de la gamme de prix de la valeur marchande parce que celle-ci augmente continuellement, 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 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 à 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.**

**Inscription 16 avril 2013, MLS/Centris # 10575378**

**Vente 10 mai 2013**

**Prix demandé 325,000 \$**

**Prix déterminé par la valeur marchande 328,000 \$ (+ et - 3%) et les règles du marché. Gamme de prix de la valeur marchande 318,160 \$ à 337,840 \$**

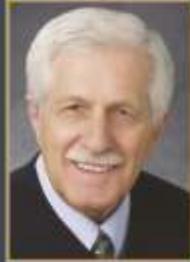
**Prix calculé par l'offre et la demande 318,000 \$**

**Prix de vente 314,000 \$**

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**