

# Le p'tit matin



MAJ – MAI 2016

PM88C

## COMMENT VENDRE DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS ET FAIRE DES MILLIERS DE DOLLARS DE PLUS

### Tout commence par la nature du marché?

Lorsque la plupart des gens décident de vendre ou d'acheter une propriété, peu d'entre eux s'arrêtent pour prendre le pouls ou la température du marché afin de savoir si le marché est propice aux objectifs qu'ils se sont fixés. Cela se produit parce que la plupart d'entre-eux considèrent leur propriété comme un endroit où ils demeurent plutôt que de considérer leur propriété comme un investissement.

### L'importance de déterminer la nature du marché

La stratégie utilisée pour déterminer le prix demandé d'une maison est commandée par **les règles du marché** afin de déterminer la **juste valeur marchande (JVM)** d'une propriété selon les trois genres de marché en vigueur, de sorte que les stratégies employées seront bien différentes d'un marché à l'autre. **Les règles du marché s'appliquent selon la nature du marché.**

**D'où l'importance de bien connaître la nature du marché d'un bien immobilier, comme une propriété, que l'on veut vendre ou acheter, afin d'appliquer les bonnes règles du marché et déterminer la juste valeur marchande (JVM) puis le prix demandé.**

Pour déterminer la nature du marché il nous faut calculer le nombre de mois d'inventaire (Mi) qui serait nécessaire pour liquider tout cet inventaire avec la même activité (ve) c'est-à-dire le même nombre de maisons vendues, en moyenne par mois.

## La nature du marché d'une façon pragmatique

Comme l'état d'équilibre d'un marché n'est pas nécessairement stable on dira qu'un **marché est normal ou équilibré** lorsque le nombre de mois pour liquider l'inventaire oscillera entre 5 et 7 mois.

Alors, lorsque le nombre de mois nécessaire à liquider l'inventaire sera inférieur à 5 mois, on dira qu'on est dans **un marché de vendeurs** et lorsque le nombre de mois nécessaire à liquider l'inventaire sera supérieur à 7 mois, on dira qu'on est dans un **marché d'acheteurs**.

- **Un marché normal existe lorsque le nombre de mois nécessaire pour liquider l'inventaire a une valeur approximative de 6 mois, pratiquement entre 5 et 7 mois.** On dit alors, que le marché immobilier est **un marché équilibré**. On a suffisamment de maisons sur le marché pour satisfaire tout le monde ou à peu près, et l'appréciation est alors sensiblement égale à l'inflation.
- **Si le nombre de mois nécessaire pour liquider l'inventaire est moindre que 6 mois, pratiquement moins de 5 mois, on sera dans un marché de vendeurs.** C'est un marché où le nombre de maison à vendre, **l'offre**, ne suffit pas à rencontrer **la demande** de sorte que les vendeurs peuvent attendre d'avoir leur prix pour vendre. Les prix ont tendance à augmenter plus vite que l'inflation.  
**L'acheteur perspicace veut acheter avant que les prix soient trop élevés.**
- **Si le nombre de mois nécessaire pour liquider l'inventaire est de plus de 6 mois, pratiquement plus de 7 mois, on sera dans un marché d'acheteurs.** C'est un marché où on a beaucoup plus de maisons à vendre qu'il y a d'acheteurs sur le marché, on dit que **l'offre** est plus grande que **la demande**. Les acheteurs ont plus de choix et les prix ont tendances à baisser.  
L'appréciation est alors négative et supérieure à l'inflation, laquelle est positive.  
**Le vendeur perspicace veut vendre avant que les prix soient trop bas.**

## Calcul de l'appréciation

On peut calculer l'appréciation de différentes façons. On nous enseigne à calculer l'appréciation (positive ou négative) sur le prix médian d'un même type de maison du même genre. Par exemple on calculera l'appréciation pour une unifamiliale de plain-pied (PP) en comparant le prix médian des unifamiliales de plain-pied (PP) d'une date X à une date Y. Il ne faut pas mélanger les genres, c'est-à-dire prendre le prix médian d'une unifamiliale plain-pied (PP) avec l'unifamiliale à étages (ME).

La meilleure façon de calculer l'appréciation est de comparer le prix/pi<sup>2</sup> vendue **de la même maison à deux dates différentes**. Cet exercice est long et fastidieux, c'est une tâche qui peut être confiée à des étudiants universitaires en train de faire leur thèse.

## La représentation graphique du prix demandé dans un marché d'acheteurs

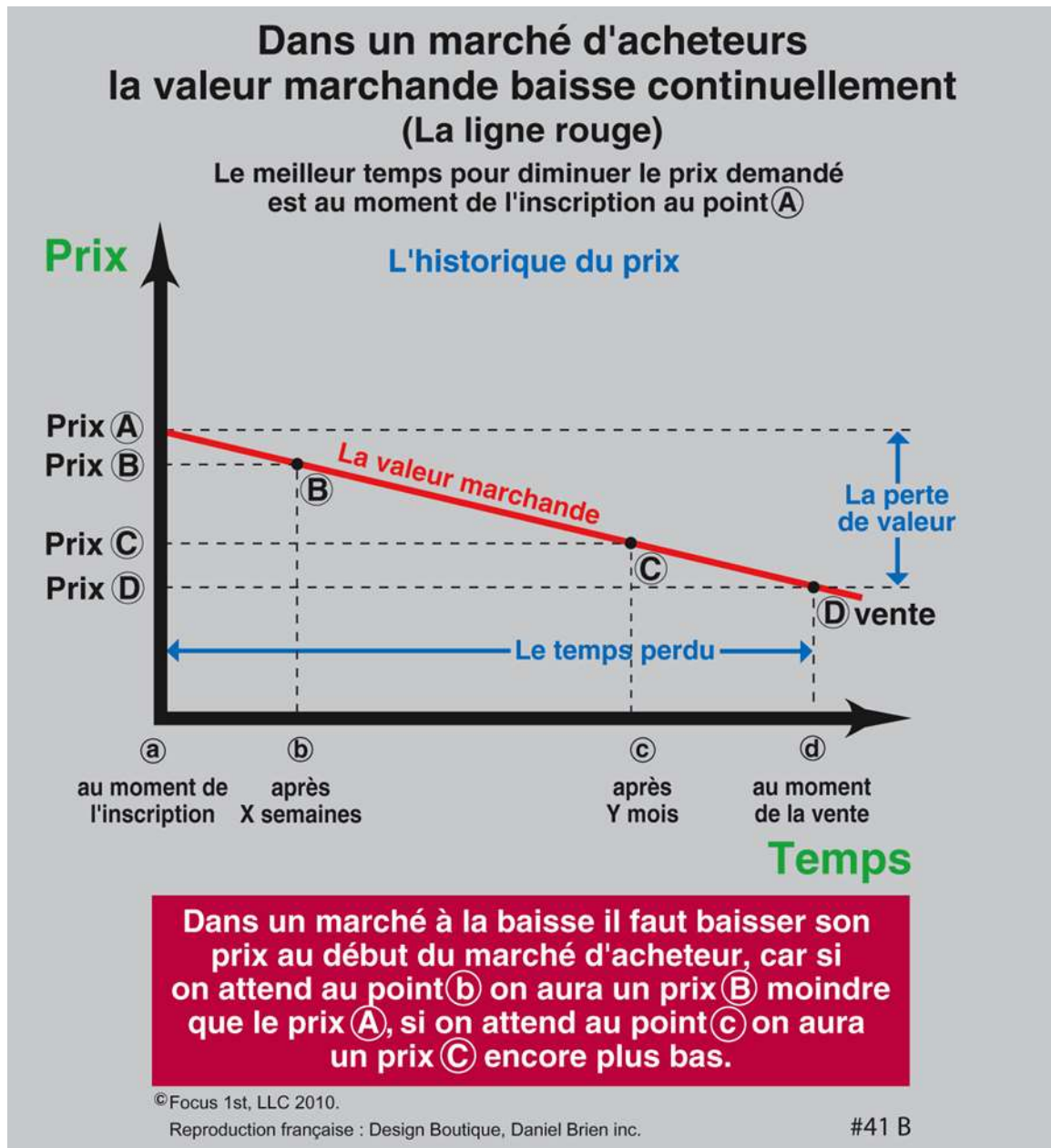


Tableau #01

Le tableau ci-dessus représente un marché d'acheteurs. Pour arriver à faire un tel tableau il a fallu déterminer la nature du marché à l'aide du nombre de mois d'inventaire (Mi) et on a trouvé que (Mi) était plus grand que 7 mois. Pour le même marché, on a répété ce calcul de (Mi), mois après mois et on a trouvé que le nombre de mois d'inventaire calculé était toujours supérieur à 7 mois. Ensuite on a appliqué les règles du marché pour trouver **la juste valeur marchande (JVM)**.

On voit que la valeur marchande (VM) est décroissante, elle diminue continuellement. Si le vendeur perspicace vend au début du cycle baissier il aura vendu au meilleur prix et plus vite que s'il avait attendu d'avoir son prix pour vendre. La référence est l'article PM84B.

Ce sont les conditions économiques qui prévalent dans ce marché local qui font que **l'offre est plus grande que la demande**, c'est-à-dire qu'il y a plus de maisons à vendre sur le marché qu'il y a d'acheteurs. Ce n'est pas la faute du vendeur, ni la faute du notaire, ni la faute du courtier immobilier.

## **Le dilemme du vendeur dans un marché d'acheteurs**

### **En baissant mon prix je perds de l'argent !**

En fait, tout dépend du moment où il décide de vendre et par rapport à quoi il PENSE perdre de l'argent ?

Si le vendeur décide de vendre alors que la propriété est dans un marché d'acheteurs, le vendeur ne perd rien parce que le marché d'acheteurs ne fait que lui indiquer que les prix de vente ont dépassés les prix propices à la transaction et qu'il doit revenir au prix d'équilibre. Il ne perd rien car à un prix plus élevé que le prix d'équilibre **il n'y a pas d'acheteurs**.

Plus il attend avant de baisser son prix demandé (en fait on devrait dire: plus il attend pour déterminer son prix demandé à la juste valeur marchande (JVM)) plus il va perdre de l'argent puisque la juste valeur marchande (JVM) baisse toujours, on est dans un marché baissier, un marché décroissant.

Les prix déterminés par l'offre et la demande (L'O&D) baissent aussi jusqu'au moment où on va atteindre des prix qui vont faire l'affaire du vendeur et de l'acheteur, ce sera à l'équilibre, le juste prix de vente (JPV) qui sera la juste valeur marchande (JVM) dans un marché d'acheteurs, et on aura alors une transaction.

**Il est important de trouver la juste valeur marchande (JVM) de la propriété qui est dans un marché décroissant (marché d'acheteurs) au moment où un acheteur est intéressé. Cet exercice est réalisé en utilisant la formule de (L'O&D) tout en recherchant un prix, ou des prix qui vont témoigner d'un marché équilibré.**

Le schéma qui suit nous indique que le marché déterminé par la trajectoire des petites autos est le marché en vert (marché de vendeurs) suivi du marché en jaune (marché équilibré) et suivi du marché en rouge (marché d'acheteurs). Le marché en jaune n'a jamais dépassé 409,000 \$ (calculé dans un autre article PM504) de sorte que la valeur de cette propriété n'a jamais value plus que 409,000 \$.

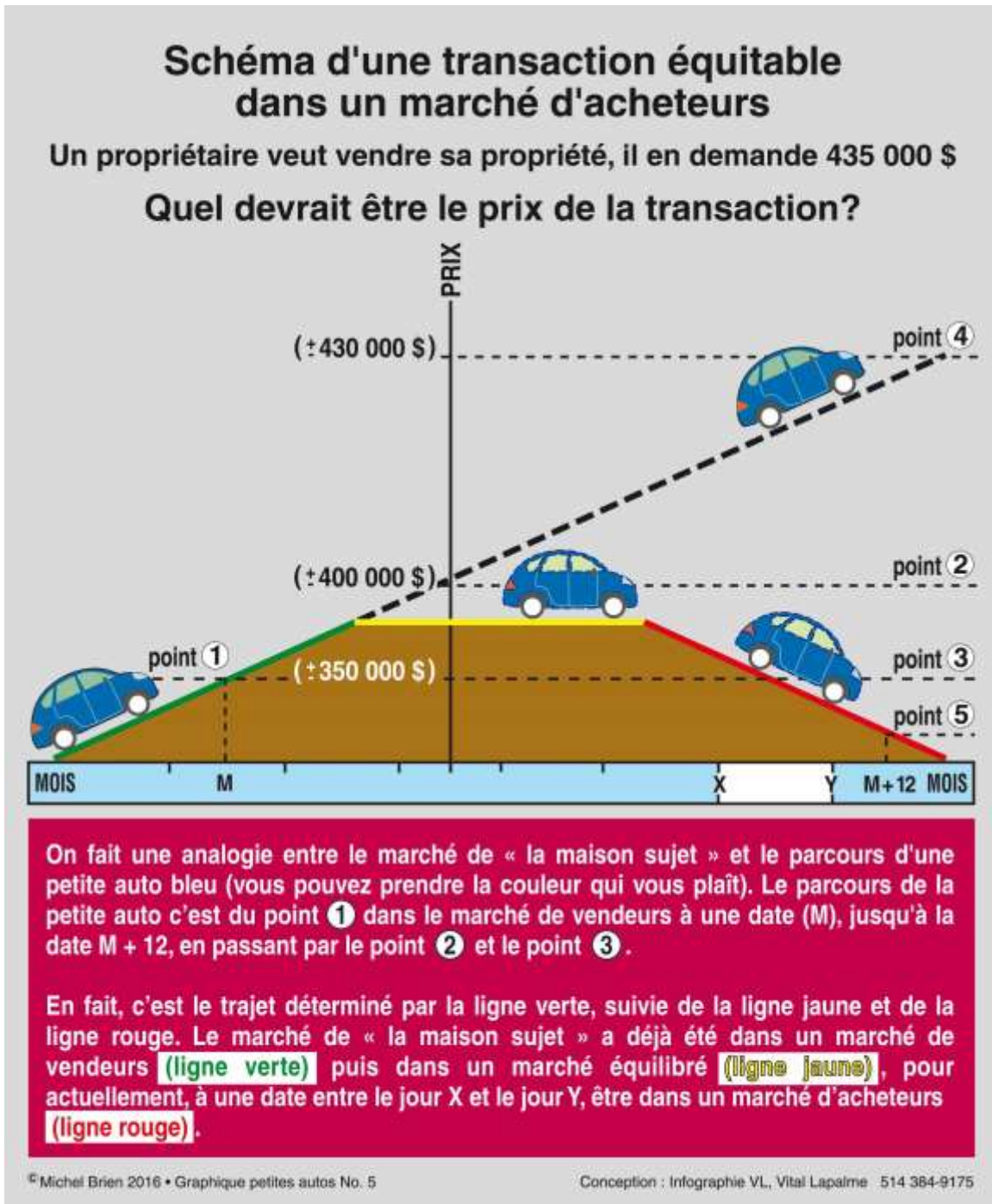


Tableau #02



écrire de la façon suivante  $Mi = Vi/(VE/M)$  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. Exemple d'une démarche utilisée pour déterminer le prix selon l'offre et la demande (Document [PM#36C](#) dans la section du p'tit matin Sur le site web d'info-immobilier-rive-nord.com)

C'est ce que j'ai fait et voilà les résultats trouvés :

### 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. \(L'InfoMaison #11B\)](#) sur le site web de info-immobilier-rive-nord.com

---

L'application de la formule de l'Offre et la Demande vient confirmer la juste valeur marchande trouvée à partir de la 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.

Voyez-vous comment il est important de déterminer d'abord la nature du marché de façon la plus spécifique possible

Ne manquez pas de voir nos coordonnées sur la page suivante ainsi que les infos que vous offre info-immobilier-rive-nord sur le marché immobilier résidentiel local et spécifique.

#### POUR NOUS REJOINDRE


Vous trouverez beaucoup d'information sur **info-immobilier-rive-nord** sur la page suivante, où vous trouverez aussi, toutes les coordonnées pour communiquer avec nous.

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/blogue/>



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**