

**Actuellement Dans
Un Marche D'acheteurs**

**L'acheteur Peut Payer
Inutilement
Jusqu'à 25% de Plus,
pour une maison de 400,000 \$**

**Parce Que La Fédération Des
Chambres D'immeubles Du Québec
(FCIQ)**



**Maintient qu'un marché est à l'équilibre lorsque le nombre de
mois d'inventaire est de 8 à 10 mois au lieu de 5 à 7 mois comme
partout ailleurs**

MAJ - JUILLET 2014 - MAI 2016

PM91B

Dans le Baromètre du marché résidentiel du premier trimestre de 2014 et produit par la Fédération des Chambres d'Immeubles du Québec (FCIQ), on peut noter ceci en dernière page (58) :

Nombre de mois d'inventaire

Nombre de mois nécessaire pour écouler tout l'inventaire de propriétés à vendre, calculé selon le rythme des ventes des 12 derniers mois. Il est obtenu en divisant l'inventaire par la moyenne des ventes des 12 derniers mois. Ce calcul élimine les fluctuations dues au caractère saisonnier.

Par exemple, si le nombre de mois d'inventaire est de six, on peut dire qu'il fallait six mois pour écouler tout l'inventaire de propriétés à vendre. On peut également dire que l'inventaire correspondait à six mois de ventes. Il est important de noter que cette mesure est différente du délai de vente moyen

Conditions de marché

Les conditions de marché sont basées sur le nombre de mois d'inventaire. En raison de la façon dont ce dernier est calculé (voir plus haut) les conditions de marché reflètent la situation des 12 derniers mois.

Lorsque le nombre de mois d'inventaire se situe entre 8 et 10, le marché est équilibré, c'est-à-dire qu'il ne favorise ni l'acheteur, ni le vendeur. Dans un tel contexte, la croissance des prix est généralement modérée.

Lorsque le nombre de mois d'inventaire est inférieur à 8 mois, le marché est favorable aux vendeurs. Dans un tel contexte, la croissance des prix est généralement élevée.

Lorsque le nombre de mois d'inventaire est supérieur à 10, le marché est favorable aux acheteurs. Dans un tel contexte, la croissance des prix est généralement faible et peut même être négative.

Ma position vs celle de la FCIQ

Sur le nombre de mois d'inventaire

Le nombre de mois d'inventaire est calculé de la même façon. Mathématiquement c'est $M_i = V_i/v_e$ où v_e = la moyenne des ventes soit VE/M (les ventes sur 12 mois) Vi
= l'inventaire, VE = ventes et $M = 12$ mois, on n'a pas de divergence à ce niveau.

Sur les conditions de marché

Sur ce point on diffère, dû au fait que pour la FCIQ, un marché équilibré existe lorsque le nombre de mois d'inventaire se situe entre 8 et 10 alors que je persiste à dire qu'un marché équilibré existe lorsque le nombre de mois d'inventaire se situe entre 5 et 7 mois. À ce sujet je vous recommande de lire la version abrégée du [document PM82B](#) où je fais la démonstration qu'un marché normale existe lorsque le nombre de mois d'inventaire se situe entre 5 et 7 mois et non entre 8 et 10 mois)

Lorsque la FCIQ reconnaît que le marché d'acheteurs commence lorsque le nombre de mois d'inventaire est supérieur à 10 mois au lieu d'être supérieur à 7 mois cela indique qu'une propriété peut se vendre beaucoup plus cher que la juste valeur marchande.

Quelles sont les effets d'une telle situation pour l'acheteur:

L'acheteur peut payer des milliers de dollars de plus si le courtier lui indique que la juste valeur marchande correspond à 9 mois d'inventaire et qu'à ce nombre de mois d'inventaire le marché est normal.

Prenons un cas bien précis que nous avons fait lors de l'édition de notre document PM83:

Laissez-moi vous raconter, l'histoire de M et Mme Dupré

Vous pouvez retrouver cette histoire dans notre p'tit matin [PM83C](#) sur notre site web: <http://info-immobilier-rive-nord.com>

L'histoire de M et Mme André Dupré, une famille que j'ai déjà rencontrée et qui voulait vendre leur propriété assez rapidement parce que M Dupré devait être transféré à Sherbrooke à la fin du mois de septembre de cette année. (la juste valeur marchande calculée était de 419,000 \$)

Dans le calcul de l'Offre et de la Demande de la maison à étages que M et Mme André Dupré voulait vendre on a calculé qu'à 475,000 \$ le nombre de mois d'inventaire était de 9,03 ce qui correspondait à un marché normal défini par la FCIQ. (Entre 8 et 10 mois d'inventaire, la valeur central étant de 9 mois)

Pour la même maison on a calculé qu'à 419,000 \$ le nombre de mois d'inventaire était de 5,89 ce qui correspondait à un marché normal défini par l'ensemble du marché immobilier hors la province de Québec (Entre 5 et 7 mois d'inventaire, la valeur central étant de 6 mois).

Soit une différence de (475,000 \$ - 419,000 \$) ou **56,000 \$**

1. Si M et Mme Dupré avaient inscrit leur propriété et qu'un acheteur aurait voulu l'acheter avec le minimum de la mise de fonds il lui aurait fallu déboursier **23,750 \$** (5% x 475,000) alors que si M et Mme Dupré avaient inscrit leur propriété à 419,000 \$, l'acheteur aurait dû déboursier **20,950 \$** (5% de 419,000 \$). **Une différence de 2,800\$**

Dans le premier cas le montant emprunter (475,000 \$ - 23,750 \$ = 451,250 \$) aurait été de 451,250 \$ alors que dans le deuxième cas le montant emprunter (419,000 \$ - 20,950 \$ = 398,050 \$) aurait été de 398,050 \$.

2. Un calcul rapide du versement hypothécaire pour une hypothèque assuré par la SCHL, sur 25 ans, mensuelle, à 4,79% dans les deux cas

Première situation 451,250 \$: plus 3.15% (assurance SCHL) ajouté au prêt mais non calculée ici.

Versement mensuel de: 2, 651,79 \$ +

Montant total versé de: 741, 960.62 \$ +

Deuxième situation 398,050 \$: plus 3.15% (assurance SCHL) ajouté au prêt mais non calculée ici.

Versement mensuel de: 2,339.16 \$ + **Une différence de 313\$ mensuellement**

Montant total versé de: 701,747.23 \$ +

3. La taxe de mutation: la maison étant située hors la ville de Montréal, .5% sur la tranche de 0\$ à 50,000\$, 1% pour la tranche de 50,000\$ à 250,000\$ et 1,5% pour l'excédent de 250,000\$. Sur le montant le plus élevé entre l'évaluation et le prix de vente. Dans un marché d'acheteur il arrive que l'évaluation soit plus élevée que le prix de vente.

Première situation 475,000 \$: 5,625 \$

Deuxième situation 419,000 \$: 4,785 \$ **Une différence de 840\$**

3. La rétribution du courtier immobilier: Commission normale à 5%

Première situation 475,000 \$: 23,750\$ + TPS 5% et + TVQ 9,975% = 27,425 \$

Deuxième situation 419,000 \$: 20,950\$ + TPS 5% et + TVQ 9,975% = 24,192 \$ **Une différence de 3,233\$**

Toute diminution du prix d'achat entraine une diminution des coûts afférents à votre achat.

- Le prix d'achat de la propriété,
- La rétribution des courtiers, plus les taxes sur cette rétribution

- Les frais de notaire,
- Les intérêts sur l'emprunt hypothécaire,
- L'assurance SCHL sur l'emprunt hypothécaire, 3,15% que je n'ai pas calculé, et qui s'ajoute au montant de l'hypothèque ou qui peut être payé comptant. A ce compte il s'agirait de 14,214 \$ dans le premier cas et de 12,539 \$ dans le deuxième cas. **Une différence de 1,675\$**

Dans un marché d'acheteurs il est particulièrement important de payer le juste prix du marché compte tenue que l'achat se fait **dans un marché décroissant**, où la juste valeur marchande diminue continuellement et pour **une période de temps qui nous est inconnue**.

D'autant plus, que la rétribution des courtiers, les frais de notaire, les intérêts sur l'emprunt hypothécaire et l'assurance SCHL sur l'emprunt hypothécaire (que je n'ai pas calculé) sont calculés sur le prix d'achat de la propriété, autrement dit le prix payé pour la propriété est important, mais tous les autres frais afférents le sont aussi, en particulier ceux qui sont calculés sur le prix d'achat.

Dans le cas présenté ici, non seulement l'acheteur aurait payé 56,000 \$ en moins à l'achat, mais il aurait épargné 313 \$ sur chacun des versements mensuels, 2,800 sur la mise de fond, 840 \$ sur la taxe de mutation, 3,233 \$ sur la rétribution des courtiers plus les taxes (TPS et TVQ) sur la rétribution des courtiers et possiblement 1,675 \$ si l'assurance hypothèque était payée au comptant au lieu d'être ajoutée à l'hypothèque, ce qui reviendrait beaucoup plus chère.

Tous ces frais 64,548 \$ plus 313\$ mensuellement ça commence à faire beaucoup d'argent, sans compter le coût final pour l'hypothèque d'une quarantaine de milliers de dollars. C'est à bas mot près de 100,000 \$ sur 400,000 ou environ 25%


Actuellement presque toutes les maisons de la Rive-Nord sont dans un marché d'acheteurs et les acheteurs ne savent pas comment acheter dans un tel marché. Vous n'avez qu'à vous référer à notre [document PM84B](#) – Il est risqué d'acheter dans un marché d'acheteurs et vous comprendrez pourquoi il est important que les autorités statuent sur le nombre de mois représentatif d'un marché à l'équilibre, sinon qu'il démontre comment il peut être justifiable de dire que le marché normal existe lorsque le nombre de mois d'inventaire se situe entre 8 et 10 mois.

Cet exemple montre bien à quel point **il est important de payer la juste valeur marchande que l'on soit dans un marché de vendeurs, un marché normal et/ou surtout dans un marché d'acheteurs**.

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**