



MAJ – MAI 2018

LE BLOGUE-0002

## “L’immobilier, c’est une affaire locale”

Très peu de gens savent vraiment, comment fonctionne un marché immobilier.

“L’immobilier, c’est une affaire locale” est le premier livre dont un des objectifs est justement d’expliquer, comment fonctionne le marché immobilier et de reconnaître les tenants et les aboutissants, qui sont essentiels dans le marché immobilier que vous ciblez.

David Lereah, économiste en chef de la National Association of Realtors (NAR, c’est l’association des courtiers immobiliers aux États-Unis), vous montre comment déterminer les conditions immobilières en vigueur dans le marché immobilier ciblé.

Dans son livre “L’immobilier, c’est une affaire locale” Lereah écrit que plus de 80% des retraités d’Amérique dépendront plus de la valeur de leur propriété que de n’importe quel autres revenus. Pour Lereah la propriété est davantage un investissement qu’un endroit pour vivre.

Comme Lereah le dit clairement, le facteur le plus important dans l’achat ou la vente d’une maison n’est pas ce qui se passe à l’échelle nationale, c’est ce qui se passe dans votre marché local. Quelles que soient les tendances nationales à l’égard de l’immobilier – qu’elles soient en plein essor ou en décroissance, ce qui importe vraiment, **ce sont les conditions du marché dans votre région, votre ville ou votre quartier.** **Ces conditions sont essentielles pour créer la richesse à long terme,** que vous soyez dans un marché d’acheteurs ou dans un marché de vendeurs, car à la fin, comme le souligne David Lereah, **l’immobilier, c’est une affaire locale.**

Par conséquent, en m'inspirant du chapitre trois, je me suis inspiré de la meilleure partie de ce livre (à mon avis), afin d'aider **les vendeurs et les acheteurs** de la Rive-Nord du Grand Montréal, et d'ailleurs, à reconnaître et à déterminer les conditions immobilières en vigueur dans leur localité.

Son livre est destiné à rendre **“ les acheteurs et les vendeurs de propriété plus avertis”**. Plus particulièrement le chapitre trois, se veut comme **un guide sur l'évaluation des marchés immobiliers locaux**.

Le célèbre Tip O'Neill\* a déjà déclaré que **“la politique c'était une affaire locale”**, en référence au fait que les électeurs étaient essentiellement concernés par les problèmes de leur propre communauté. Lereah dit la même chose à propos de l'immobilier. Il souligne que même si on pense que le “Boom Immobilier” de 2000 à 2005 était un phénomène à l'échelle nationale, plusieurs régions du pays n'y ont pas participé. Alors que les villes comme Miami, Las Vegas et San Francisco ont vu les prix s'envoler au milieu d'une frénésie spéculative, les prix ont stagné, dans des villes comme Détroit et Indianapolis. Il explique comment analyser **les marchés immobiliers locaux** en utilisant l'**offre** et la **demande** d'une façon tout à fait différente de celles qu'on est habitué de se faire servir.

Lereah, a écrit son livre en 2007. Il utilise **le “boom” immobilier aux États-Unis**, de 2000 à 2005 et **“l'après boom”** pour nous faire comprendre quels sont les facteurs locaux qui pourraient affecter notre investissement immobilier. D'innombrables livres offrent des conseils sur **la façon d'acheter et de vendre une maison**. Mais **“L'immobilier, c'est une affaire locale”** est le premier livre dont un des objectifs est justement d'expliquer, comment fonctionne le marché immobilier et comment il est essentiel de reconnaître les tenants et les aboutissants, du marché local que vous ciblez.

\* Thomas Phillip O'Neill, Jr., dit Tip O'Neill, né le 9 décembre 1912 et mort le 5 janvier 1994, est un homme politique américain et Ancien Président de la Chambre des représentants des États-Unis

## 01. ANATOMIE D'UN MARCHÉ IMMOBILIER

**Normalement**, la valeur des propriétés, incluant la vôtre, **augmente**. Quelques fois, cette assertion peut sembler fausse pour certains propriétaires. Cependant, si vous demeurez propriétaire suffisamment longtemps, vous verrez que cette assertion est vraie et réelle.

### **Lereah raconte...**

Qu'en 1990, ceux qui détenaient une propriété à Boston, et qui sont encore propriétaires de cette même propriété aujourd'hui, comprennent cela plus que n'importe qui. Gerry, un bon ami à moi, du temps de l'école secondaire, commençait sa pratique médicale en 1988, en banlieue de Boston. Il a acheté une unifamiliale comprenant quatre chambres

à coucher, trois salles de bain pour un montant de 300,000 \$. En 1990, la valeur marchande de sa propriété valait déjà 330,000 \$. C'est alors que l'économie s'effondra. Boston connue alors une importante récession à la fin de 1990 qui se poursuivit en 1991; entraînant la chute des prix de la valeur des propriétés à Boston et dans ses banlieues. Au cours de 18 mois suivants, la valeur marchande de la propriété de Gerry chuta d'environ 30%, entraînant la valeur marchande autour de 231,000 \$. Il s'écoula quatre ans avant que la propriété de Gerry revienne à la valeur marchande de 330,000 \$ comme au début de la récession, en 1990. La bonne nouvelle pour mon ami Gerry, est qu'il y a une fin heureuse à cette histoire. À la fin de l'année 2006, la propriété de Gerry valait 900,000 \$.

**Bien que la valeur d'une propriété ait tendance à augmenter, on voit bien, malgré tout qu'il faut être patient.**

La plupart des propriétés sont considérées comme un bien qui s'apprécie; les autres biens, comme les automobiles, les réfrigérateurs, les bateaux, etc., sont des biens qui se déprécient. La nouvelle voiture que vous achetez aujourd'hui perd de la valeur à chaque jour (dès que vous sortez du concessionnaire) et à chaque kilomètre que vous roulez. Sa dépréciation peut cependant être calculée. Depuis plusieurs années, le "Blue Book" des automobiles usagées donne les prix des autos usagées selon qu'elles sont en excellente condition, en bonne condition, ou en piètre condition. Les tables de prix des autos usagées sont consistantes d'années en années parce qu'à la fin les automobiles s'usent et deviennent de moins en moins utilisables avec le temps.

D'un autre côté, sur de courtes périodes, la valeur des propriétés varie en augmentant ou en diminuant, en fonction des conditions du marché local, et **elle s'apprécie sur une longue période**. Alors, si vous ne projetez pas de conserver votre propriété pour une longue période, vous vous exposez au risque qu'elle se déprécie. Sur le court terme, la valeur de la propriété fluctue localement en augmentant ou en diminuant, et certains de ces changements peuvent être structurel – en d'autres mots, ils peuvent être permanents. Prenez comme exemple, cette grande compagnie qui décide d'ouvrir un bureau en venant s'installer dans votre ville tout en créant plus de 10,000 nouveaux emplois. La valeur des propriétés locales sera de toute évidence, grandement influencée par la venue de cette compagnie dans votre localité. Cette influence va se faire sentir sur les 12 prochains mois certes, et aussi sur une bien plus longue période. Même les changements de la température peuvent provoquer des fluctuations sur la valeur des propriétés. Ces changements peuvent être structurels ou à court terme, mais de façon générale les valeurs de l'immobilier reflètent le changement continu de l'économie et du marché du logement local.

## **02 - LES RÉALITÉS DU MARCHÉ IMMOBILIER**

Comprendre la façon dont se comporte le marché immobilier local est essentiel, non seulement pour savoir comment fluctuent la valeur des propriétés, mais aussi pour vous aider à devenir un acheteur aguerri. Dépendamment des conditions du marché (c'est-à-

dire, la balance entre la **demande** et l'**offre**), la valeur des propriétés augmente, diminue ou demeure stable. Comme acheteur, vous négocier l'achat d'une propriété en position de force, en position de faiblesse, ou qu'elle que part entre les deux. Qui plus est, le marché immobilier est toujours en changement. Ce qui peut être considéré en équilibre aujourd'hui, peut s'avérer un marché de vendeurs dans quelque temps, ou un marché d'acheteurs dans une prochaine année.

Lorsque la **demande** augmente dans un endroit en particulier, il s'exerce une pression forçant les prix à augmenter. En d'autres mots, si la **demande** surpasse l'**offre**, les prix augmentent. Cependant, l'offre de logement ne change pas immédiatement pour répondre à une **demande** qui augmente. Cela survient, lorsque le temps entre le changement de prix et l'augmentation de l'**offre** créé par les nouvelles constructions deviennent disponible sur le marché (les constructeurs ne peuvent pas réagir instantanément à la **demande**), ou le temps que prennent les vendeurs à mettre leur propriété en vente sur le marché. Lorsque la **demande** augmente et que l'**offre** n'a pas eu le temps de répondre, l'excès de la **demande** sur l'**offre** exerce une pression forçant les prix à augmenter. Alors que l'inventaire augmente dans le temps, soit par la construction de maisons neuves ou par les vendeurs qui mettent leur propriété en vente sur le marché – on peut alors constater une pression sur la diminution des prix.

### 03 - UN MARCHÉ ÉQUILIBRÉ

Dans un marché immobilier équilibré idéal, il devrait y avoir un équilibre entre la **demande** de maisons et l'**offre** disponible de maisons à vendre. Bien qu'il n'y ait aucun point de repère capable de mesurer l'équilibre, Il y a des moyens pour savoir si un marché immobilier local est près d'être en équilibre.

Un marché immobilier local a une **offre** suffisante si ces maisons peuvent être vendues entre cinq et sept mois. Cela veut dire que si les maisons se vendent toujours au même rythme, l'inventaire de toutes les maisons sera vendu entre cinq et sept mois.

La **demande** d'achat d'une propriété, bien sûr, dépend d'une multitude de facteurs, incluant la croissance de l'emploi, l'augmentation des revenus, les taux d'intérêt sur hypothèque, et la migration nette de la population. Dans un marché équilibré, ni l'acheteur ni le vendeur a l'avantage lors des négociations. Les villes de Charlotte en Caroline du Nord et Houston au Texas sont des exemples de marchés des récentes années, qui sont demeurés équilibrés. Aucune de ces villes n'a bénéficié du "boom" immobilier du début du vingt et unième siècle et aucune d'elle n'a stagné. Durant la période de 2001 à 2005 la ville de Charlotte maintenait une moyenne de 5,7 mois d'inventaire, alors que l'appréciation annuelle avoisinait les 4%. Durant la même période, à Houston, l'inventaire moyen a été de 6,1 mois alors que l'appréciation était en moyenne de 3,5%. Je suis certain, que les propriétaires à Charlotte ou à Houston enviaient les propriétaires de Miami et de Las Vegas ou des autres régions et villes où l'appréciation des propriétés était dans les deux chiffres à cause d'une **offre** de maisons à vendre très restreinte. Cependant ces marchés emportés par le "boom" n'a pas duré éternellement. C'était des marchés de vendeurs – où la **demande** excède l'**offre**.

Éventuellement ces marchés immobiliers issus du “boom” devaient s’estomper et cela se produisit vers la fin de 2005. Pendant ce temps, les villes de Charlotte et de Houston maintenaient une modeste croissance de leur appréciation et cela même après que le “boom” s’évanouissait. En fait, un marché immobilier bien équilibré est un marché immobilier plus soutenant.

C’est difficile d’être certain de déterminer le nombre exact de la **demande** et de l’**offre** de maisons à vendre qui créeraient un marché local équilibré. Et cela est dû au fait que chaque marché local est unique. Une façon pratique d’identifier un marché équilibré est de retrouver les évaluations qui produisent une appréciation de 3 à 5 pourcent. L’objectif de n’importe quel marché immobilier est de générer des prix qui produisent des appréciations saines et soutenues. Un taux d’appréciation de 3 à 5 pour cent satisfait ce critère. Si un marché immobilier local génère et maintient une appréciation de 3 à 5 pour cent, et si l’**offre** et la **demande** est équilibré, alors le nombre de mois d’inventaire est sûrement approprié.

## 04 - UN MARCHÉ DE VENDEURS

Lorsque dans un endroit en particulier, la **demande** de maisons est élevée et qu’il y a **pénurie de maisons à vendre** c’est le vendeur qui a le bon bout du bâton. Avec un excès de la **demande** dans le marché, les vendeurs peuvent attendre que les offres d’achats exercées sur leur propriété rencontrent le prix minimum demandé ou davantage.

Au tout début de 2005, nous étions dans un marché de vendeurs, au sommet du “boom” immobilier dans la plus part des marché immobiliers aux États-Unis. L’immobilier était chaud, en particulier dans les villes touristiques face à l’océan. Cet excès prolongé de la **demande** de maisons à vendre, a exercé une pression sur la croissance des prix. Je peux me souvenir pour plus d’une fois ou les acheteurs d’une propriété sur le bord de la plage ont empocher plusieurs milliers de dollars de profit même après avoir acheté juste un an ou deux avant de vendre.

Lors du sommet du boom immobilier (2003 à 2005), une petite plage d’une ville du nord de la Caroline, nommé “Topsail Beach” par exemple, un acheteur pouvait acheter une propriété sur le bord de la mer pour 700,000 \$ et la revendre un an plus tard pour près d’un million de dollars. Cette histoire n’est pas unique à “Topsail”. La même chose s’est produite dans les villes côtières de Miami à Boston et en Californie tant pour les résidences principales que pour les maisons de vacances touristiques de ces marchés parmi les plus chauds.

Chaque marché local présentait le même portrait: un marché frénétique où plusieurs offres d’achat sur une même maison étaient présentées et il en résultait une vente singulièrement plus élevée que le prix de vente initial demandé. Quelques propriétaires qui n’étaient même pas vendeurs reçurent des offres d’achat dans leur boîte à malle. Un tel marché frénétique est causé par un surplus de la **demande** dans le marché où l’**offre** est restreinte. Mais ce genre de marché n’est pas soutenable.



## 05 - UN MARCHÉ D'ACHETEURS

Lorsque la demande pour la nouvelle maison ou pour la maison existante est faible et qu'il y a plusieurs maisons à vendre sur le marché c'est l'acheteur qui a le bon bout du bâton lors des négociations. D'abord les acheteurs ont un plus grand choix de maisons et ils sont souvent capables de négocier un prix d'achat moindre que le prix demandé.

De 1983 à 1992, l'offre moyenne de maisons à vendre avoisinait 9,2 mois d'inventaire. Il y avait un surplus de maisons à vendre dans le pays à peu près partout, et la demande de logement avait baissée à cause d'une diminution de l'économie des États-Unis et des taux hypothécaire dans les deux chiffres. Boston particulièrement fut un marché local durement touché durant cette période. Le nombre de mois d'inventaire des maisons à Boston grimpa jusqu'à un impensable 16 mois. Au même moment, l'économie Bostonnaise subissait une forte récession et perdit 15% de ses emplois. Cela créa un déséquilibre entre une faible demande de logements et un excès de l'offre de maisons à vendre. Comme prévu, la valeur des maisons s'effondra, créant ainsi un marché d'acheteurs au début des années 1990. Les vendeurs ont fait tout ce qu'ils pouvaient pour vendre leur propriété – allant même jusqu'à payer certaines dépenses afférentes des acheteurs, ou en réduisant leur prix demandé ou même en offrant d'autres moyens d'attirer les acheteurs.

## 06 - LES MARCHÉS EN TRANSITION

À plusieurs occasions, le marché local est en transition – passant d'un marché de vendeurs à un marché d'acheteurs et vice versa. Dans un marché en transition, la balance du pouvoir de négociation est dans un flux (abondance d'échange). C'est ce genre de marché qui existait dans plusieurs de nos marchés locaux juste avant que le "boom" immobilier ralentisse vers la fin de 2005 puis se refroidisse en 2006. Les acheteurs et les vendeurs doivent faire bien attention lorsqu'ils transigent dans un marché en transition.

- **La transition d'un marché de vendeurs vers un marché d'acheteurs**

Habituellement, lors des premières étapes d'un marché en transition passant d'un marché de vendeurs à un marché d'acheteurs, les vendeurs sont incapables d'évaluer cette phase du marché de sorte qu'ils continuent à inscrire leur propriété comme si elles étaient dans un marché en croissance (un marché de vendeurs) et les prix demandés sont trop élevés par rapport à la juste valeur marchande. Au même moment, les acheteurs perdent leur appétit et ne font plus d'offre d'achat sur des propriétés dont les prix demandés sont trop élevés. Si vous êtes vendeur, vous devez être en mesure de bien lire le marché. Écoutez votre courtier – c'est pour cela (bien lire le marché), qu'ils ou elles sont à votre service. Pour vendre plus rapidement, inscrivez votre maison à un prix plus raisonnable, qui tient compte des conditions du marché. Si vous inscrivez votre propriété à un prix qui reflète les conditions du marché de l'année précédente, votre propriété va demeurer plus longtemps sur le marché et vous priver de plusieurs opportunités de faire de l'argent (de profiter de l'inflation du marché précédent). La plus

part des courtiers vous dirons que dans un marché en transition vous devez demander un prix raisonnable pour vendre. Normalement, l'intérêt des acheteurs pour une nouvelle inscription, est à son maximum dans les quelques semaines qui suivent. Si le prix demandé est trop élevé, la propriété va demeurer sur le marché, elle perdra de son lustre et vous devrez réduire votre prix demandé d'un montant supérieur à la réduction que vous auriez dû faire au moment de l'inscription, pour attirer les acheteurs potentiels

Si vous êtes un vendeur, la leçon que vous devriez retenir d'un marché en transition, passant d'un marché de vendeurs à un marché d'acheteurs, c'est qu'il faut dire adieu au temps où on avait une forte croissance des prix. Vous n'obtiendrez plus le prix maximum que vous espériez. Demandez le juste prix. En fait, lors d'un marché en transition, votre courtier immobilier vous suggèrera de faire de l'aménagement d'intérieur (le Home Staging) – où vous habiller votre maison de façon à attirer les acheteurs potentiels qui aimeraient y vivre. Vous trouverez plusieurs façon d'améliorer la présentation de votre propriété sur HGTV, un canal sur le câble: désencombrer, enlever quelques pièces d'ameublement pour créer une sensation que les pièces sont plus spacieuses, repeindre les chambres avec des tons neutres, enlever les items personnels comme les photos de famille et plus encore. L'apparence extérieure de la maison que l'on appelle le "Curb appeal" en anglais – est aussi important, comme l'aménagement paysager.

Si vous êtes acheteur, vous devez réaliser que vous possédez une plus grande force de négociation. Si le nombre de jour sur le marché augmente, (une autre information que votre courtier peut trouver pour vous), vous serez en meilleure position pour demander des concessions. Par exemple. Vous pouvez faire une promesse d'achat à un prix plus bas et demander au vendeur de payer un certain pourcentage de l'hypothèque, négocié le moment de faire la transaction, pour ne nommer que quelques options. Si vous faites une offre sur une maison neuve, le constructeur peut-être d'accord pour faire quelques concessions. Même si le constructeur ne vous accorde pas une réduction de prix parce qu'il ne veut pas se mettre à dos les autres acheteurs, il peut être consentant à vous donner davantage, comme par exemple: il peut inclure le terrassement dans la transaction, vous donner une laveuse et une sécheuse, payer une partie du taux hypothécaire, ou payer les 6 premiers mois de vos paiements hypothécaires.

- **La transition d'un marché d'acheteurs vers un marché de vendeurs**

Lorsque le marché est en transition dans l'autre sens – d'un marché d'acheteurs à un marché de vendeurs - les rôles sont inversés. Si vous êtes le vendeur, c'est vous qui allez avoir le bon bout du bâton. Vous aurez moins besoin du "Home Staging" (aménagement de l'intérieur) et n'aurez plus besoin d'offrir des cadeaux pour attirer les acheteurs. Si vous êtes acheteur dans un marché de vendeurs, la flexibilité est de mise lors des négociations. Peut-être devrez-vous offrir plus que le prix demandé, dépendamment du nombre d'acheteurs potentiels et de l'intérêt qu'ils manifestent pour cette propriété que vous espérez acheter. Vous devrez peut-être agir rapidement – vous n'aurez pas le luxe de trop penser à l'offre. Vous devrez aussi être flexible sur le moment de faire la transaction.

## 07 - QU'EST-CE QUI AGIT SUR L'OFFRE ET LA DEMANDE

Qu'est-ce qui stimulent la demande et l'offre, pour le logement? L'achat d'une maison c'est quelque chose de semblable à l'achat d'actions de la compagnie IBM. Devriez-vous acheter lorsque le prix est à 100\$ par action ou ne devriez-vous pas attendre en espérant qu'elle tombe à 90\$. Avant de prendre la décision de faire un tel investissement, la plus part d'entre nous vont chercher à en connaître davantage sur la valeur des actions d'IBM. On lit les recherches sur la compagnie, on examine les revenus, on analyse l'équipe de direction, la compétition, les produits et ainsi de suite.

Similairement, en préparant une offre d'achat sur une maison, on devrait se poser la question suivante: devrions-nous offrir le prix demandé, moins que le prix demandé ou plus que le prix demandé? Une partie de la réponse dépendra de la nature du marché dans lequel nous sommes – sommes-nous dans un marché de vendeurs, d'acheteurs ou dans un marché équilibré? L'autre partie de la réponse nous parviendra de la connaissance qu'on a de la valeur de la propriété qu'on veut acheter. On arrive à en connaître davantage sur la propriété, en analysant les comparables (les maisons semblables vendues récemment)

Mais la vraie clé d'un achat immobilier réussi, est d'anticiper dans quelle sens se développe les prix et d'acheter dans les quartiers ou dans les villes où il y a plus d'acheteurs pour la valeur des propriétés sur le marché. On doit savoir qu'elles sont les facteurs qui influencent la demande et l'offre des maisons dans un marché local afin de mieux estimer les futures valeurs. Prenons un p'tit 10 minutes pour faire le tour de ces influences.

### 07.1 - LA DEMANDE DE LOGEMENT

Les gens achètent des maisons pour une multitude de raisons. Certaines familles veulent une maison plus grande, ils changent leur petite maison pour une plus grande. Des fois, une personne reçoit une importante promotion ou elle hérite d'une somme appréciable, lui permettant de s'offrir une plus grande maison avec plus de commodités. Ou bien, ce peut-être un jeune couple vivant en ville dans un logement d'une seule chambre à coucher, qui viennent tout juste d'apprendre qu'ils vont avoir des jumeaux et se mettent aussitôt, à la recherche d'un logement de trois chambres à coucher, en banlieue.

D'autres familles pourraient vouloir réduire la grandeur de leur maison; par exemple, ce pourrait être une famille dont les enfants ont quitté le foyer familial pour fonder leur propre foyer. Ces familles veulent maintenant acheter une plus petite maison ou un condo.

D'autres familles ont été relocalisées dans une autre ville, suite à une opportunité dans leur emploi ou pour des raisons familiales (comme se rapprocher ou s'éloigner de



certain parents) Que vous soyez un premier acheteur, ou un deuxième acheteur qui veut une plus grande ou une plus petite maison, ou un investisseur immobilier, il y a une variété de raisons d'acheter une nouvelle maison.

Mettez toutes ces familles et toutes les raisons d'acheter une propriété dans un bol, mélanger le tout **et vous obtiendrez la demande local pour une propriété**. La **demande** immobilière influence la volonté et l'habilité des familles à faire l'achat d'une propriété. Tous les facteurs influençant la **demande** peuvent être regroupés dans quatre catégories:

1. LA POPULATION,
2. LA CAPACITÉ FINANCIÈRE,
3. L'INVESTISSEMENT, ET
4. LES COÛTS D'ACHATS

## 1. LA POPULATION

La **croissance de la population** est le premier facteur à considérer lors de l'achat d'une propriété. Plus il y a de personnes (familles) vivants dans un quartier ou une ville, plus grande sera la demande immobilière. On dit souvent que si le taux de croissance de la population augmente c'est bon pour l'habitation alors que c'est mauvais pour l'habitation si le taux de croissance de la population diminue. Les familles de West Palm Beach en Floride connaissent le bon côté de cet adage. Des familles de retraités de toutes les parties du pays déménagent à West Palm Beach afin de profiter d'un plus chaud climat. À l'autre bout du spectre, les familles de Détroit au Michigan connaissent le mauvais côté de l'adage. Les gens quittent Détroit avec l'espoir de trouver de meilleures opportunités de travail, cette migration des gens de Détroit réduit à néant l'accroissement de la valeur des maisons.

En Californie, les gens ont expérimenté les deux côtés. De belles plages, des terres fertiles, des vignobles, l'agriculture et les étoiles d'Hollywood ont produit une explosion de la population pendant tout le vingtième siècle. Cependant au début du vingt et unième siècle, le coût de la vie en Californie s'est mis à augmenter comme une fusée. Plusieurs villes de l'état n'étaient plus abordables pour le travailleur moyen. Les problèmes d'abordabilité ont forcé les familles à trouver des arrangements moins coûteux pour se loger dans d'autres états.

La population des marchés locaux influence la valeur des propriétés selon:

- a. La croissance interne de la population
- b. La formation des nouveaux ménages
- c. La migration nette
- d. Les tendances démographiques

- a. La **croissance interne de la population** est la différence entre le taux de mortalité et le taux des naissances du marché local. De jeunes quartiers

métropolitains (où l'âge moyen de la population est bas) sont plus susceptibles d'avoir un taux de croissance de la population comparativement aux quartiers où l'âge moyen de la population est élevé. C'est parce que la communauté dont l'âge médian est disons de 32 ans, a plus de chance d'avoir des enfants et ainsi accroître la population interne qu'une communauté de personnes plus âgées, dont l'âge médian est de 55 ans. Ainsi, sans autres facteurs d'intervention sur la population, un quartier métropolitain dont la population est plus jeune devrait enregistrer une demande de logement plus importante (demande de logement plus grand) que pour un quartier où la population est plus âgée.

- b. La formation de nouveaux ménages** influence aussi la valeur des propriétés. La composition des ménages varie d'une personne seule, à un couple marié, puis à une mère et/ou un père avec des enfants. Un couple marié est considéré comme une famille parce qu'ils vivent ensemble dans un logement. Tout changement dans la façon de former les familles crée un impact sur la demande de logement. Lorsqu'un couple divorce, pour les besoins de la cause, chacun étant considéré comme une famille vivant séparément de l'autre conjoint, on se retrouve donc avec deux familles. Alors, le taux de divorce influence la formation de foyers et la demande de logement augmente: Plus le taux de divorce est élevé, plus grand sera le nombre de foyer à la recherche d'un logement.
- c. La migration nette.** Même si la population totale stagne, la quantité et le taux de migration peut transformer certains marchés immobiliers. Le terme migration, est le terme employé pour désigner le changement de localité des personnes. La migration nette est la différence entre la migration des personnes qui viennent s'installer dans une ville ou dans un quartier de la ville et la migration des personnes de la ville ou d'un quartier de la ville qui vont s'installer dans une autre ville. S'il y a plus de personnes qui arrivent qu'il y a de personnes qui quittent la ville, alors on a une migration nette de personne.

On a bien relevé l'importance de ce phénomène de migration nette lorsqu'on a fait référence à Las Vegas, dans un précédent paragraphe. Si, depuis plusieurs années, la valeur des propriétés à Las Vegas connaît une appréciation substantielle, croissante, c'est principalement à cause d'une migration nette très élevée.

Il y a d'autres régions métropolitaines qui possèdent cette facilité d'attirer de nouvelles familles. Les endroits où le climat est tempéré comme la Floride, ou le Néveda et l'Arizona attirent les baby-boomers du nord, à la recherche de températures plus chaudes. Certaines projections en cours indiquent que la population du Néveda doublera d'ici les 20 prochaines années, à cause du taux de migration nette. On dit aussi que la population de la Floride jouira d'une croissance de sa population, aussi forte que celle

de la Pennsylvanie et du Maryland dans les 40 prochaines années, à cause de la tendance actuelle de la migration nette.

- d. **Les cohortes démographiques** représentent probablement l'influence la plus connue sur la demande immobilière. La plus grande cohorte démographique actuelle est celle des baby-boomers. On a vu l'impact de cette cohorte de la population dans les années 90' lorsque ces derniers entrèrent dans la phase la plus rémunératrice de leur vie comme travailleurs. C'est alors que les ventes de maisons explosèrent. On compte environ 78 millions de baby-boomers et ils alimentent l'achat des plus grandes maisons (demande de logement plus grand) ainsi que les deuxièmes maisons (les chalets et/ou l'investissement) de même que les condos (demande de logement plus petit). Il est crucial d'analyser les tendances démographiques pour connaître la valeur des propriétés selon leur emplacement, en suivant le déplacement des baby-boomers pourraient nous aider à identifier les marchés immobiliers des 10 prochaines années.

## 2. LES RESSOURCES FINANCIÈRES ESSENTIELLES

Il y a plusieurs années j'étais chez Macy avec ma petite fille qui n'avait que 10 ans à l'époque. Au moment de payer, le commis a offert un suçon à ma petite fille. Qu'est qu'on dit ? Demandais-je à ma petite fille. Elle répliqua "Ajoutez-le sur la carte de crédit."

Je vous raconte cette histoire pour mieux vous expliquer ce que je veux dire par ressources financières essentielles. C'est votre capacité de rencontrer vos dépenses courantes, incluant votre hypothèque, avec les revenus actuels que vous recevez. Les ressources financières essentielles, veut dire de ne pas avoir recours à la carte de crédit ou ne pas avoir l'argent nécessaire à la mise de fonds. Vous devez avoir les revenus et les épargnes nécessaires pour acheter la propriété que vous voulez. Si vous n'avez jamais été propriétaire mais que vous avez épargné l'argent nécessaire pour acheter une maison, vous le ferez probablement. Si vous êtes déjà propriétaire et que vous voulez acheter une plus grande maison parce que vous avez les fonds nécessaires (que ces fonds nécessaires proviennent de vos épargnes personnelles ou de la plus-value, l'équité sur votre maison actuelle) vous achèterez sûrement cette plus grande maison. Plus grandes sont les ressources financières plus la demande d'achat de propriété sera élevée.

Il y a plusieurs façons d'augmenter votre ressource financière en augmentant les revenus, les opportunités d'emplois favorables, les confidences des consommateurs, et la santé emmagasinée.

La demande de logement augmente, lorsque le revenu du ménage augmente. De la même façon, la croissance des revenus favorise la croissance **de la demande** pour une propriété plus dispendieuse lorsque le consommateur recherche une plus grande maison. Le propriétaire typique consacre 20 à 30 pourcent de son revenu disponible,

pour son logement (les paiements hypothécaires et les biens et services relatifs au maintien de la propriété, e.i. l'ameublement, l'aménagement paysager, etc.). Plus votre revenu est élevé, plus vous avez la chance d'acheter la maison que vous désirez.

Il s'ensuit que les marchés locaux avec des niveaux élevés du revenu médian ou du revenu moyen relativement élevé, peuvent bénéficier d'un marché local en bien meilleure santé que les marchés locaux avec un revenu moyen plus bas (par exemple, il y a peut-être un plus fort pourcentage de rentiers dans un marché présentant un revenu moyen plus bas). C'est aussi vrai que les marchés dont le prix médian des maisons est plus élevé par rapport au revenu médian peuvent avoir un plus bas taux de propriétaires que pour les marchés plus abordables.

Par exemple, La Californie possède le prix médian le plus élevé de toute la nation à 524,000 \$ en faisant l'état le moins abordable selon l'index d'abordabilité de la NAR. Ce n'est pas une coïncidence de voir la Californie avec le taux de propriétaire le moins élevé de la nation à 59,7% (en 2005).

Les marchés locaux avec un taux de chômage élevé voient un ralentissement dans la recherche de logement, alors que les marchés présentant un bas taux de chômage et un plan de création d'emplois voient la recherche de logement augmentée, exerçant une pression à la hausse sur la valeur des propriétés. Le taux de chômage à Détroit est de 7,1% alors qu'à Las Vegas le taux de chômage n'est que de 2,1%. Ce n'est pas surprenant de compter seulement 59,7% de propriétaire à Détroit alors qu'à Las Vegas on compte 73% de la population est propriétaire.

La confiance constitue probablement l'aspect le plus important lors de l'achat d'une propriété que pour n'importe quels autres biens ou service. Parce que l'achat d'une propriété est la transaction financière la plus importante que la plus part de nous allons faire durant toute notre vie. Si les gens constatent que l'économie local (ou national) se détériore, ils deviennent moins optimistes vis-à-vis de leur propre condition financière. Une perte de confiance, peut facilement compromettre la recherche d'un nouveau logement ou retarder leur venue sur le marché. Semblablement, lorsque leur économie local (ou l'économie nationale) continue à progresser et que la prospérité s'améliore, la confiance augmente, augmentant du même coup la possibilité d'achat d'une maison familiale.

Dans certaines villes, la confiance est dans l'air vous pouvez la sentir. Regardez ce qui s'est passé à Las Vegas et à Phoenix lorsque le marché était au sommet du "boom". Ces villes ont attiré des familles venant de d'autres villes et/ou de d'autres états. Cette confiance, vous pouvez la remarquer par la construction continue dans des villes comme Houston et San Antonio. Malgré une migration nette et une création d'emploi sommes toute modeste, ces deux villes du Texas ont exercées une pression soutenue bien que modeste, sur le prix croissants de la valeur des propriétés. À l'inverse, on peut observer la perte de confiance dans un marché local. San Diego est un bon exemple de cette situation et ça s'est produit vers la fin du "boom" immobilier, tôt au début de 2006, alors qu'on a constaté un grave problème d'abordabilité à la propriété.

En plus de l'augmentation du revenu, les gens emmagasinent et accumulent leurs ressources essentielles par l'épargne, par héritage, par l'équité sur leur propriété, par certains investissements heureux, par la réception de dons ou de cadeaux. Plus votre ressource essentielle est élevée, plus votre demande pour une nouvelle maison sera grande.

La quantité de vos ressources essentielles aussi peut influencer votre demande de logement. Si, la valeur de la maison où vous demeurez actuellement est de 400,000\$ et que l'inflation vous permet de réaliser un gain facile de 50%, vous venez de faire un gain non-attendu de 200,000 \$, ce qui vous permet de vous sentir un peu plus à l'aise financièrement et cela peut vous inciter à acheter une maison un peu plus grande ou une deuxième maison. Vous pouvez aussi vous acheter une nouvelle auto ou utiliser les fonds pour l'éducation de vos enfants. Pendant ce récent "boom" immobilier, plusieurs propriétaires ont dépensé des gains non réalisés sur l'équité de leur maison en obtenant de l'argent comptant en vertu du refinancement leur hypothèque. L'argent comptant est obtenue en refinançant l'hypothèque en vigueur et ils prennent cet argent issue de cette transaction.

### 3. L'INVESTISSEMENT

Au tournant du siècle, le "boom" immobilier a produit comme un effet d'entraînement; **sur les rentiers**, en les acceptant dans le groupe des propriétaires, **sur ceux qui étaient déjà propriétaires**, en les incitant à acheter de plus grandes maisons, et **sur les investisseurs**, en les avisant qu'il était temps de spéculer sur les valeurs des propriétés.

C'est l'expectative de voir le prix des maisons augmenter davantage, qui a été le fil conducteur de l'engouement de ces groupes à acheter des propriétés, créant ainsi un effet d'entraînement du "boom" immobilier. Tout simplement, le "boom" a fait ressortir le potentiel d'enrichissement suite à l'achat de propriétés. Vingt-huit pourcent des achats effectués en 2005, ont été des investissements dans des propriétés à revenus, alors que douze pourcent de tous les achats de maisons effectués en 2005 furent des investissements dans des maisons de vacances, pour ainsi porter le total des achats d'une deuxième maison, à quarante pourcent de tous les achats de maisons effectués en 2005. Que vous ayez été rentier, propriétaire ou investisseur, le "boom" a convaincu plusieurs familles que l'achat d'une propriété n'était pas seulement une place pour se loger mais que c'était aussi un investissement. Cette façon de penser, influence la **demande** de logement de deux façons – par **l'expectative de voir le prix des maisons augmenter** et par **l'Investissement spéculatif**.

Les propriétaires s'attendent à ce que la valeur de leur propriété augmente avec le temps, c'est ce à quoi on réfère lorsqu'on parle de **l'expectative de voir le prix des maisons augmenter**. Le fait est que l'immobilier représente le véhicule numéro un qu'on utilise en Amérique du nord pour se bâtir la richesse. L'équité totale des propriétaires aux États-Unis à la fin de 2005 valait presque 14 mille milliards. La majorité de la richesse de près de 80% des ménages provient du marché immobilier, et non pas

des actions de compagnies ou des bons du trésor. Pour plusieurs, l'équité acquise par la voie de l'immobilier est la seule façon de se construire des réserves, lorsque le moment viendra de prendre leur retraite.

Bien sûr, si l'expectative du prix n'est pas raisonnable, le prix payé pour une propriété peut aussi ne pas être raisonnable. Par exemple, lors du sommet du "boom" immobilier, dans plusieurs marchés chauds de la nation, certains acheteurs et investisseurs immobiliers étaient consentant à payer des prix irraisonnablement élevés pour des maisons à revenus. Les investisseurs espéraient qu'éventuellement l'augmentation des prix viendrait contrebalancer les revenus annuels négatifs générés par les revenus trop bas des loyers déphasés des dépenses élevés (incluant l'hypothèque).

Mais qu'est-ce qu'un prix non raisonnable? Un prix devient irraisonnable lorsque ce prix demandé pour la propriété devient si élevé pour que l'acheteur abandonne les caractéristiques fondamentales nécessaires pour faire l'achat de cette propriété. Une façon de savoir que les prix ne sont plus raisonnables est de vérifier le ratio entre la croissance du prix par rapport à la croissance des revenus. Lorsque les prix augmentent trop rapidement par rapport aux revenus de la propriété, les propriétés ne sont plus abordables. Pendant le boom de l'immobilier, les ménages ont dû étirer leurs revenus en utilisant les prêts hypothécaires (en ne payant que les intérêts) afin de maintenir les coûts mensuels bas pour acheter des propriétés à des prix élevés. Une façon, encore plus juste pour évaluer un prix irraisonnable est le rapport entre le service de la dette et les revenus. Si les prix sont irréalistes les propriétaires et les investisseurs sont obligés d'étirer leur capacité financière pour acheter la propriété. Ils espèrent voir la **demande** s'accroître – car à ce moment - les rentiers, les propriétaires et les investisseurs - verront l'équité de leurs biens immobiliers s'accroître.

Dans l'immobilier, l'élément spéculatif commence lorsque les ménages (principalement composés d'investisseurs) croient que les gains futurs seront élevés et qu'ils pourront être réalisés dans une courte période de temps. Une augmentation dans l'expectative de gains réalisables à court terme attire les spéculateurs dans le marché immobilier. En retour, cela provoque l'accroissement de la **demande**. Le boom immobilier de 2001 à 2005 a attiré des milliers de spéculateurs dans les marchés immobiliers, en poussant la valeur des maisons encore plus haute. De telles activités spéculatives comprennent : les "flips" (achat et revente très rapide), les achats pré constructions (achats sur plans), et la conversion des multi logements en condos. Les villes où ces méthodes spéculatives ont été utilisées par les spéculateurs sont: Miami, Orlando, Las Vegas et Phoenix.

#### **4. LE COÛT D'ACHAT**

En général, si le coût d'achat d'une propriété augmente, la **demande** va diminuer – et l'inverse est aussi vrai. Il y a quatre (4) facteurs majeurs qui influencent le coût d'être propriétaire:



- a) Le taux d'intérêt hypothécaire,
- b) Les coûts afférents,
- c) Les offres de produits hypothécaires,
- d) Les subventions et les taxes

### **a) Le taux d'intérêt hypothécaire**

L'achat d'une propriété, demeure toujours l'achat le plus sensible aux taux d'intérêt en vigueur dans notre économie. C'est parce que la majorité des achats de propriétés sont financés par une hypothèque, et c'est pour cela que le taux d'intérêt hypothécaire est si important. Une augmentation du coût de l'emprunt peut rendre le coût d'achat prohibitif.

J'estime que l'augmentation de 1% des taux d'intérêt, peut exclure des ménages du marché sur une propriété dont le prix moyen est de 250,000 \$. Inversement une baisse de 1% des taux d'intérêt peut aider des ménages à faire l'achat d'une maison de 250,000 \$. Bien que le niveau des taux hypothécaires puissent être légèrement différents selon les régions du pays, les taux d'intérêt son homogène ``a travers le pays. Si les taux augmentent de 1% à New-York, ils augmenteront de 1% en Californie. Les changements dans les taux d'intérêt hypothécaires influence directement la **demande** de logement.

Ceci étant dit, Une augmentation de 1% des taux hypothécaire à San Diego influencera l'impact sur la **demande** de logement localement (à San Diego) et ce sera bien différent de l'impact de cette augmentation de 1% des taux hypothécaires aura sur la **demande** de logement à Buffalo, dans l'état de New-York. La **demande** d'achat d'une maison à San Diego est plus sensible aux changements des taux d'intérêt que la **demande** d'achat de logement à Buffalo. Pourquoi ? Le prix médian d'une maison à San Diego est un peu au-dessus de 600,000 \$, alors que le prix médian d'une maison à Buffalo est un peu moins de 100,000 \$. Les ménages à San Diego ont déjà étiré leur budget en prenant des hypothèques variables ou des hypothèques (où vous ne payez que les intérêts seulement) pour pouvoir se qualifier et être capable de s'offrir des propriétés qui sont largement plus dispendieuses que des maisons semblables à Buffalo. Le résultat est que l'augmentation des taux hypothécaires de 1% génère une augmentation paiements mensuels beaucoup plus importants à San Diego qu'à Buffalo. (600,000 \$ x 1% c'est 6 fois plus que 100,000 \$ x1%)

### **b) Les coûts afférents**

Les coûts afférents, incluent l'assurance titre, l'évaluation, l'assurance hypothèque, le rapport de crédit, la commission du courtier plus les taxes sur la commission du courtier, l'assurance responsabilité, et les frais d'emprunts. Ces frais sont payables au moment de passer chez le notaire. Ils rassurent le prêteur que le transfert de propriété est en ordre et que le prêteur (la banque) peut prendre la propriété en cage comme collatéral advenant votre défaut de payer l'emprunt hypothécaire. La plus part du temps, votre courtier immobilier ou votre courtier hypothécaire vous suggèrera différents prêteurs, mais vous pouvez tout aussi bien les trouver vous-même. D'une façon ou de l'autre, les

coûts afférents sont assez substantiels (de 1 à 4% de la balance du prêt). Une augmentation des coûts afférents peut influencer l'achat d'une propriété, spécialement pour les premiers acheteurs, inversement une diminution de ces coûts afférents peut motiver le premier acheteur à acheter une maison. Ces coûts afférents peuvent varier d'un état à l'autre en fonction des fournisseurs de service ou des règlements locaux de chaque état.

### **c) Les offres de produits hypothécaires**

Dans cette partie de son livre Lereah, fait ici la nomenclature d'une panoplie de plans de financement auxquels les acheteurs pouvaient avoir recours. Point n'est besoin de vous les nommer, mais sachez que localement les acheteurs québécois ont accès à un aussi grand nombre de produits hypothécaires, pouvant satisfaire les différents besoins des acheteurs potentiels qui prévoient s'installer sur la Rive-Nord du Grand Montréal.

L'objectif est de vous montrer qu'il y a plusieurs produits hypothécaires disponibles sur le marché pour les acheteurs potentiels. C'est un sujet dont on parle moins mais, un facteur qui influence grandement la demande de logement, est la panoplie de plans de financement auxquels les acheteurs peuvent avoir recours pour réaliser leur achat immobilier. Plus il y a de produits hypothécaires, plus il sera facile pour un ménage de trouver un plan qui satisfera ses besoins. Comme les prêteurs inventent de plus en plus de produits hypothécaires, la demande tend à augmenter.

Un exemple de cet éventail de produit a fait son apparition lors du boom immobilier, c'est le prêt à remboursement de l'intérêt seulement (où vous ne remboursez seulement que la partie intérêt d'un prêt). Ce genre de prêt est caractérisé par un paiement moins élevé que pour un prêt amorti (où vous devez rembourser les intérêts plus une partie en guise d'amortissement du prêt). Cela a permis à plusieurs ménages d'utiliser une partie de leurs revenus pour s'acheter une propriété qu'ils n'auraient pas été en mesure de faire avec un prêt conventionnel, (Intérêt + amortissement). La part de marché des prêts hypothécaires à taux variables a été de 70% en 2005 en Californie avec une période d'amortissement de 30 ans, dont la partie fixe du prêt était historiquement bas à 5,7%. Encore plus surprenant, était que ces emprunts à taux variables étaient des emprunts avec remboursement de l'intérêt seulement.

### **d) Les déductions fiscales et les taxes**

Aux États-Unis, il n'y a pas d'autre secteur de l'économie que l'immobilier, qui reçoit davantage d'attention et de générosité de la part des gouvernements; le fédéral, les états ou des gouvernements locaux (les villes). Au plan national, (the Department of Housing and Urban Development) le Département de l'Habitation et du Développement Urbain - (HUD), the Federal Housing Administration (l'Administration Fédérale d'Habitation (FHA)), (the Veterans Administration), l'Administration des Vétérans, (VA), Fannie Mae, Freddie Mac, et (the Federal Home Loan Bank System), le Système Bancaire de Prêt Fédéral), sont les organisme dédiés à faire la promotion de l'accès à la propriété en aidant les foyers à faibles ou à bas revenus ainsi que les minorités à faire

l'acquisition d'une propriété. Cela se fait autant au niveau de l'état qu'aux niveaux locaux. Plus ces organismes aident le secteur immobilier, plus la **demande** est élevée.

Pour plusieurs ménages, la plus importante part des déductions admissibles de leur rapport d'impôt est le coût des intérêts hypothécaires. Les autres déductions applicables sont; les taxes foncières, les frais afférents, et l'exemption sur le gain de capital résultant de la vente de leur propriété. Un montant allant jusqu'à un million payé en frais d'intérêt sur votre principale propriété est déductible d'impôt. Un montant allant jusqu'à 100,000 \$ peut être déductible d'impôt sur une résidence secondaire et/ou sur la marge hypothécaire (bien que le montant total emprunté sur la maison principale et la maison secondaire ne puisse dépasser un million). Les taxes foncières sont complètement déductibles sur toutes les propriétés que vous possédez. L'acheteur peut aussi déduire de son rapport d'impôt, les frais afférents dans l'année de l'achat d'un bien immobilier. Ces frais incluent les ouvertures de comptes et les escomptes sur les prêts, les taxes de transfert, les frais d'enregistrements, et l'assurance-titre, qui contribuent à augmenter le coût d'achat du bien immobilier. Finalement, une exemption très généreuse de taxes sur le gain en capital provenant de la vente de la propriété. L'exemption totale est de 250,000 \$ pour un particulier et de 500,000\$ pour un couple marié sur une déclaration conjointe. La seule condition requise pour profiter de cette exemption de taxes est d'avoir demeuré dans la demeure pendant au moins 2 ans, dans les 5 dernières années. Les exemptions sur le gain de capital plus toutes les autres exemptions à l'achat ou à la vente d'un bien immobilier procurent un certain avantage au marché de l'immobilier par rapport à n'importe quel autre bien. Si les règles de l'immobilier changent, la **demande** aussi change.

Analysons l'exemple suivant pour voir comment l'exemption sur le gain en capital peut faire évoluer la **demande**. Sur une vente de 700,000 \$ - vous et votre épouse vivez seule maintenant – vos enfants ayant quitté le foyer parental, et vous n'avez plus besoin d'un logement si grand. Vous vous contenteriez d'une plus petite maison. Vous faites donc l'achat d'une propriété plain-pied de 450,000 \$. Disons que pour les besoins de la cause toutes les dépenses afférentes à l'achat, incluant la commission du courtier plus les taxes sur cette commission, se chiffrent à 40,000 \$. Que devriez-vous faire avec le 210,000 \$ qu'il vous reste?  $((700,000 \$ - (450,000 \$ + 40,000 \$) = 210,000 \$)$ ) Une option serait de réinvestir ces fonds dans l'immobilier dans le but de faire un investissement de 210,000\$ - ce pourrait être une propriété que vous pourriez louer. Voilà une autre façon d'influencer la **demande**. Remarquez que le couple a fait un gain en capital de 500,000 \$ sur la vente de sa propriété qu'elle avait payé 200,000 \$ il y a 15 ans et aucune taxe sur le gain en capital.

## **07.2 L'OFFRE DE LOGEMENT (Maisons À Vendre, L'inventaire)**

**Le moment venu de vendre une propriété, on peut dire que c'est bien d'avoir d'autres** propriétés à vendre dans le voisinage, ça crée de la compétition, mais ce n'est pas l'idéal d'en avoir trop.

L'**offre** de logements dépend d'un certain nombre de facteurs, y compris les coûts de construction, les restrictions locales de croissance, et la réponse des propriétaires et des constructeurs à la **demande** actuelle du marché. Ce n'est peut-être pas le bon moment pour vous, d'entrer sur le marché de la revente, si, cinq de vos voisins ont déjà planté leur pancarte "à vendre".

Les différents matériaux utilisés dans la construction des maisons résidentielles influencent le coût de la propriété de même que le nombre de propriétés qui seront construites et le prix de chacune d'elles.

Prenez par exemple, le bois. Les États-Unis importent une grande quantité de bois de construction du Canada. Les tarifs douaniers et les quotas selon les accords de libre-échange concluent entre les deux pays peuvent influencer le prix du bois importé et la quantité de ce bois importé. Une offre plus restreinte de bois affectera le prix aussi bien que l'**offre** de logements. Ces récentes années, les prix du fer, du cuivre et de plusieurs autres matériaux, ont augmentés significativement, contribuant à restreindre l'**offre** de nouveaux logements aussi bien que l'appréciation des prix des maisons.

Les coûts de main d'œuvre et les autres coûts qui ne sont pas des coûts de matériaux contribuent aussi à influencer l'**offre** de logement.

## **08 - LES OUTILS ET LES ORIENTATIONS QUI VOUS PERMETTRONS D'ÉVALUER LA PORTÉE DE LA DEMANDE ET DE L'OFFRE DE VOTRE MARCHÉ LOCAL.**

Dans le présent document, mon objectif était de vous aider à saisir **l'état de l'offre et de la demande** d'un marché immobilier local. Jusqu'à présent je vous ai présenté des explications sur des concepts généraux. On va maintenant mettre de côté l'aspect académique pour vous donner les outils et les orientations qui vous permettrons d'évaluer la portée de la **demande et de l'offre** de votre marché local. C'est le premier barreau de l'échelle à gravir pour s'assurer de réussir en immobilier.

Je vous suggère de maîtriser trois indices relativement à **LA DEMANDE (la population, les emplois et l'investissement)** et deux indices relativement à **L'OFFRE (les nouvelles constructions et le nombre de mois d'inventaire)**

### **A. Les indices de renseignements sur LA DEMANDE**

#### **1. La population**

Je recommande fortement que vous compariez **la croissance de la population** des différents marchés immobiliers locaux. La migration nette (combien de familles additionnelles ont migré dans le marché

local) est un bon indice pour ça. Votre courtier immobilier peut facilement vous obtenir cette information. Vous pouvez aussi aller au bureau du *Développement Économique Local* de la ville ou du comté de votre choix et demander l'information. Le marché immobilier local est plus en santé si la migration nette est élevée, ce qui provoque une meilleure **activité locale**.

## **2. Les emplois**

Une croissance positive de l'emploi est essentielle pour avoir une viabilité et un marché en bonne santé à long terme. Votre courtier immobilier peut aussi vous obtenir cette information que vous pouvez aussi obtenir par le bureau du *Développement Économie Local*. Chaque comté et chaque ville comptabilisent **les gains ou les pertes d'emploi** et c'est disponible pour le public. Les marchés où l'emploi est robuste est un excellent indice de **l'activité du marché immobilier local**.

## **3. La part d'investissement**

Avant de vous compromettre dans l'achat d'une propriété, estimez combien d'investisseurs sont impliqués dans le marché local. Les investisseurs ajoutent un degré de risque à un marché local parce que ce sont eux les premiers à quitter le marché lorsque celui-ci se détériore. La désertion des investisseurs exerce une pression négative sur les prix. J'admets que cette information est plutôt difficile à obtenir. Si votre courtier ne peut vous fournir cette information demandé lui au moins, ce qu'il pense des investissements dans le marché local convoité. La part des investisseurs est disponible sur une base nationale à partir de la Chambre Immobilière Locale. Quelques fois, elle peut fournir quelques informations sur l'investissement local. Ça ne nuit pas de demander.

# **B. Les indices de renseignements sur L'OFFRE**

## **1. Le nombre de mois d'inventaire**

Avant de vous compromettre dans l'achat d'une propriété, il est essentiel de vous informer de **l'inventaire des propriétés en vente** dans un marché en particulier. Le nombre de mois d'inventaire est un des indices le plus important de l'immobilier local et votre courtier immobilier peut facilement obtenir cette information.

## **2. Les nouvelles constructions**

Même si dans un marché local, la **demande** de logements est en bonne santé, il est possible que les constructeurs aient trop bâti dans ce marché local, créant ainsi un surplus d'inventaire qui éventuellement créera une pression à la baisse sur les valeurs des propriétés. La mise en marche de nouvelles constructions et les permis de construction sont de bons indicateurs sur la quantité de maisons que les constructeurs ont planifiés construire. Cette information peut être obtenue du Service Canadien d'Hypothèque et du Logement (**la SCHL**) et/ou du département de la ville.


Rappelez-vous que mon objectif ultime est de vous aider à évaluer et comparer les marchés immobiliers locaux de façon à ce que vous deveniez **un acheteur plus clairvoyant**. Vous avez déjà fait le premier pas, en comprenant les conditions de l'**offre** et la **demande** dans votre marché immobilier local.



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**