

# L'InfoSavoir

info-immobilier-rive-nord.com

Le site d'information par excellence du marché résidentiel de la Rive-Nord



MAJ – JANVIER 2017

LIS#002B

## FONCTIONNEMENT DU MARCHE IMMOBILIER

### Fonctionnement du marché immobilier

Comme tout marché, le marché immobilier fonctionne selon la **loi de l'offre et de la demande**.

### La loi de l'offre et de la demande,

La loi de l'offre et de la demande est l'un des éléments essentiels expliquant le fonctionnement **d'une économie de marché**. Elle indique comment se concilient, par l'arbitrage pacifique du marché, les intérêts apparemment contradictoires des offreurs et des demandeurs.

### Offre et demande en fonction du prix

En économie le concept d'**équilibre partiel** est un équilibre économique restreint à un seul marché. La loi de l'offre et de la demande fait souvent référence à l'équilibre partiel sur un marché. Dans les marchés où l'équilibre partiel s'applique, et le marché immobilier en est un, on constate les effets suivants :

- *lorsque les prix montent*
  - l'offre a tendance à augmenter: les producteurs sont incités à offrir plus de bien, de nouveaux producteurs sont incités à s'installer, les détenteurs de ce bien sont incités à s'en séparer.
  - la demande a tendance à baisser: plus les prix sont élevés, moins les acheteurs sont disposés à acheter.

- *lorsque les prix baissent*
  - l'offre a tendance à baisser: les producteurs sont moins incités à produire.
  - la demande a tendance à augmenter: moins les prix sont élevés, plus les acheteurs sont disposés à acheter

## La relation entre l'offre et la demande

On traduit la relation qui existe entre l'offre et la demande par la formule mathématique suivante:

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

Et c'est à partir de la formule de l'offre et la demande qu'on a déterminé les principales caractéristiques d'un marché immobilier.

## LES 3 CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ IMMOBILIER LOCAL

Tous les marchés possèdent les 3 principales caractéristiques suivantes :

**1. L'ACTIVITÉ (ve)**, c'est le nombre de maisons vendues en moyenne chaque mois dans un marché. L'activité c'est aussi la DEMANDE qu'il y a dans ce marché. Mathématiquement c'est  $(ve) = VE/M$  où VE est le nombre de maisons vendues dans l'année (12 mois) qui se termine à la date où on calcule cette activité (ve) et M c'est le nombre de mois que l'on a pris pour calculer VE. Normalement on le fait sur une année ou 12 mois.

**2. LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi)**, c'est le rapport qu'il y a entre l'OFFRE de ce marché et la DEMANDE de ce même marché.

Mathématiquement c'est  $Mi = Vi/(ve)$  où Vi est l'OFFRE (une donnée sur le nombre de maisons à vendre) de ce marché et (ve) est la DEMANDE (la **moyenne mensuelle** du nombre d'acheteurs dans ce même marché).

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

Ainsi lorsque la division du nombre d'inscriptions en vigueur par le nombre de vente en moyenne par mois, dans les derniers 12 mois, on obtient le nombre de mois d'inventaire (Mi) et si (Mi) est:

■ Plus petit que **5 mois**, on a affaire à un marché de vendeurs

- Compris entre **5 et 7 mois**, on a affaire à **un marché équilibré**
- Plus grand que **7 mois**, on a affaire à **un marché d'acheteurs**

### **3. LE TAUX D'ABSORPTION (TA) ou LE TAUX DE VENTE EN POURCENTAGE (TV%)**

C'est le rapport entre l'activité (ve) et le nombre de maisons à vendre (Vi) sur le marché. C'est aussi l'inverse du nombre de mois d'inventaire (Mi) = Vi/ve, soit TV% = ve/Vi. C'est aussi les chances de vendre dans les 30 prochains jours ou à des multiples de 30 jours, à la condition que la propriété à vendre soit comprise dans le nombre de maisons vendues (ve) en moyenne à chaque mois.

---

#### **L'expérience nous à démontrée que:**

Lorsqu'**on veut vendre ou acheter**, la première chose à faire est **de prendre le pouls du marché local et spécifique** de l'endroit où est la propriété à vendre ou à acheter.

Cette étape est nécessaire parce que **la stratégie de mise en marché employée** sera différente, si **le marché local et spécifique** est **un marché de vendeurs**, **un marché équilibré** ou **un marché d'acheteurs**.

Cette notion qui consiste à identifier la nature, le genre ou la condition du marché est très importante, puisque c'est à partir (de la condition, ou de la nature ou du genre : ça veut dire la même chose) du marché que le courtier va pouvoir établir :

- ❖ **La Gamme de prix de la juste valeur marchande (JVM)**
- ❖ **La Stratégie de Vente, soit: LA STRATÉGIE DE MISE EN MARCHÉ**

C'est la relation la plus simple que nous ayons trouvé entre **L'OFFRE et LA DEMANDE** d'un marché immobilier. Cette valeur du nombre de mois d'inventaire dans chaque tranche de prix **d'un marché local et spécifique** est valide tant qu'on a le même nombre de maisons à vendre et qu'il s'en vend toujours la même quantité à chaque mois. **On sait très bien que cela est très difficile à maintenir**, puisqu'il y a possiblement un vendeur dans la tranche de prix supérieure qui va diminuer son prix demandé et venir augmenter l'offre de la tranche de prix inférieure. Ou bien, plus simplement un nouveau vendeur va venir inscrire sa propriété dans la tranche de prix considérée. Il se pourrait même qu'un certain nombre de propriétés dans cette tranche de prix soit vendues et par conséquent qu'elle ne soit plus offerte aux acheteurs, ce qui pourrait faire changer le nombre de mois d'inventaire.

L'avantage d'avoir un courtier immobilier est que celui-ci peut surveiller les variations qui peuvent se produire dans la tranche de prix désignée dans laquelle va s'insérer votre maison à vendre ou la maison désignée que vous convoitée.

## **À quoi doivent s'attendre les vendeurs et/ou les acheteurs lorsque la propriété désignée est dans un marché de vendeurs, dans un marché équilibré ou dans un marché d'acheteurs**

1. Les quantités énormes de transactions (+70,000 par année) qu'opèrent les courtiers immobiliers nous ont permis de constater que **si le nombre de mois d'inventaire est moindre que 5 mois, les prix ont tendance à augmenter plus vite que l'inflation**, alors on dit que le marché avantage les vendeurs puisque ceux-ci trouvent preneur rapidement et qu'ils peuvent attendre d'obtenir le prix demandé. On dit alors qu'on est **dans un marché de vendeurs**, qu'il y a beaucoup d'acheteurs sur le marché pour le nombre de maisons à vendre. On est en présence d'une pénurie de maisons à vendre. **Dans un tel marché ordinairement la valeur marchande (VM) augmente. Les transactions se font très souvent en dedans de 30 jours**

2. Comme dans tout marché, là où il y a le plus de transactions, c'est lorsqu'il y a équilibre entre L'OFFRE ET LA DEMANDE. On a remarqué que c'est lorsque le nombre de mois d'inventaire (Mi) était situé entre 5 et 7 mois, l'appréciation est sensiblement égale à l'inflation. L'équilibre ne veut pas dire qu'il y a autant de maisons à vendre qu'il y a d'acheteurs. L'équilibre c'est lorsqu'il y a entre 5 et 7 mois d'inventaire, on dit qu'il y a suffisamment de maisons sur le marché pour les acheteurs, qu'on est dans **un marché équilibré ou normal**. **Dans un tel marché on fait normalement des transactions qui sont équitables, le vendeur ne perd pas d'argent et l'acheteur ne paie pas plus cher que la valeur marchande. Les transactions se font ordinairement entre 45 et 60 jours**

3. **Lorsque le nombre de mois d'inventaire (Mi) est supérieur à 7 mois, l'appréciation est alors négative et supérieure à l'inflation, laquelle est positive, les prix ont tendance à diminuer plus vite que l'inflation**, il y a alors un surplus d'inventaire (de maisons à vendre) pour le nombre d'acheteurs sur le marché, ça prend plus de temps à vendre, **Dans un tel marché si le prix demandé témoigne d'un marché d'acheteurs c'est qu'on est plus dans le marché** on dit alors qu'on est **dans un marché d'acheteurs**, on dit que le marché avantage les acheteurs parce qu'il y a moins de demandes **ça prend plus de temps à faire des transactions** **Dans un tel marché ordinairement la valeur marchande (VM) diminue**, et c'est pourquoi il faut réduire le prix demandé pour réussir sa transaction. **Les transactions se font lorsque le vendeur diminue son prix demandé afin que celui-ci témoigne d'un marché équilibré ou un marché de vendeurs pour celui-là qui est encore plus pressé de vendre. Ou bien les transactions se font lorsque le marché s'est amélioré de façon telle, qu'il témoigne d'un marché équilibré ou d'un marché de vendeurs.**


### 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: (438) 404-9606 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