

L'InfoSavoir

info-immobilier-rive-nord.com

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



MAJ – FÉVRIER 2018

LIS#030

LA VALEUR MARCHANDE (VM) VS LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) D'UN MARCHÉ CROISSANT ET D'UN MARCHÉ DÉCROISSANT

Comme l'immobilier est un marché qui répond à la loi de l'offre et de la demande et que la relation entre l'offre et la demande est traduit par la formule suivante :

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

C'est à partir de cette relation qu'on retrouve la première des deux utilités de la formule de l'offre et de la demande c'est-à-dire que lorsque la division du nombre d'inscriptions en vigueur (Vi) par le nombre de vente en moyenne par mois (ve), dans les derniers 12 mois, et qu'on obtient un nombre de mois d'inventaire (Mi) :

- Plus petit que **5 mois**, on a affaire à un marché de vendeurs, un marché croissant
- Compris entre **5 et 7 mois**, on a affaire à un marché équilibré, un marché normal

- Plus grand que **7 mois**, on a affaire à un marché d'acheteurs, un marché décroissant

L'analyse de chacun de ces marchés nous indique ce qui suit :

- La vente d'une propriété dans un marché de vendeurs se fait rapidement, normalement en dedans d'un mois si la propriété est en bonne condition (à ne pas confondre avec le temps nécessaire pour clore la transaction chez le notaire qui est environ 3 mois). Le marché de vendeurs survient lorsque l'économie va bien. La valeur de la maison augmente. On dit que le vendeur a le bon bout du bâton parce qu'il peut attendre son prix
- La vente d'une propriété dans un marché d'acheteurs est difficile et habituellement le prix demandé est surévalué. Dans un tel marché la valeur de la maison diminue et c'est risqué d'acheter dans un tel marché parce que la valeur de la maison diminue et on ne sait pas quand elle va cesser de diminuer et quelle sera sa valeur à ce moment-là. On dit que l'acheteur a le bon bout du bâton puisque le vendeur doit diminuer son prix pour attirer l'acheteur (ceux-ci étant beaucoup moins nombreux sur le marché)
- La vente d'une propriété dans un marché équilibré est l'idéal pour l'acheteur et le vendeur puisque aucun des deux n'aura le dessus sur l'autre puisque la valeur ne varie presque pas ou s'il y a variation c'est au rythme de l'inflation. La vente se fait normalement dans les 45 à 60 jours suivant l'inscription. En 2017 l'inflation fut de 1% sur toute l'année.

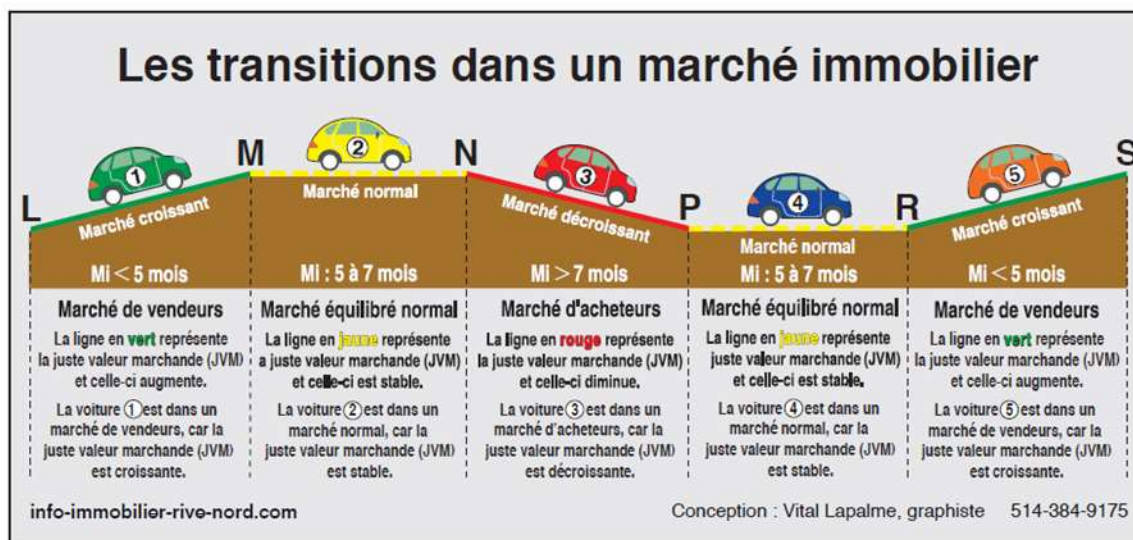


Tableau #01

Dans le tableau #01 ci-dessus, on a deux marchés de vendeurs (2 marchés dans lesquels la valeur des maisons augmente) Ces deux marchés sont représentés par la ligne verte allant du point L au point M et par la ligne verte allant du point R au point S.

Toujours à l'aide du tableau #01 ci-dessus, on a deux marchés équilibrés, (2 marchés dans lesquels la valeur des maisons n'augmente ni ne diminue qu'au rythme de l'inflation) Ces deux marchés immobiliers sont représentés par la ligne jaune allant du point M au point N et par la ligne jaune allant du point P au point R.

Finalement, le tableau #01 ci-dessus nous indique qu'il y a un marché d'acheteurs représenté par la ligne rouge allant du point N au point P Le marché d'acheteurs est un marché décroissant dans lequel, la valeur des maisons diminue

LE MARCHÉ DÉCROISSANT

A partir du Tableau #02 ci-dessous, supposer que l'on fasse une transaction au point B, dans un marché décroissant (un marché d'acheteurs). C'est à partir du point A (ou du point N dans le tableau #01) que la valeur de la propriété, alors dans un marché normal, équilibré a commencée à diminuer.

Au début (au point A ou au point N) du marché à la baisse, ou décroissant, la valeur marchande (VM) est la même que la juste valeur marchande (JVM) **d'un marché normal, ou équilibré indiqué par la ligne jaune.**

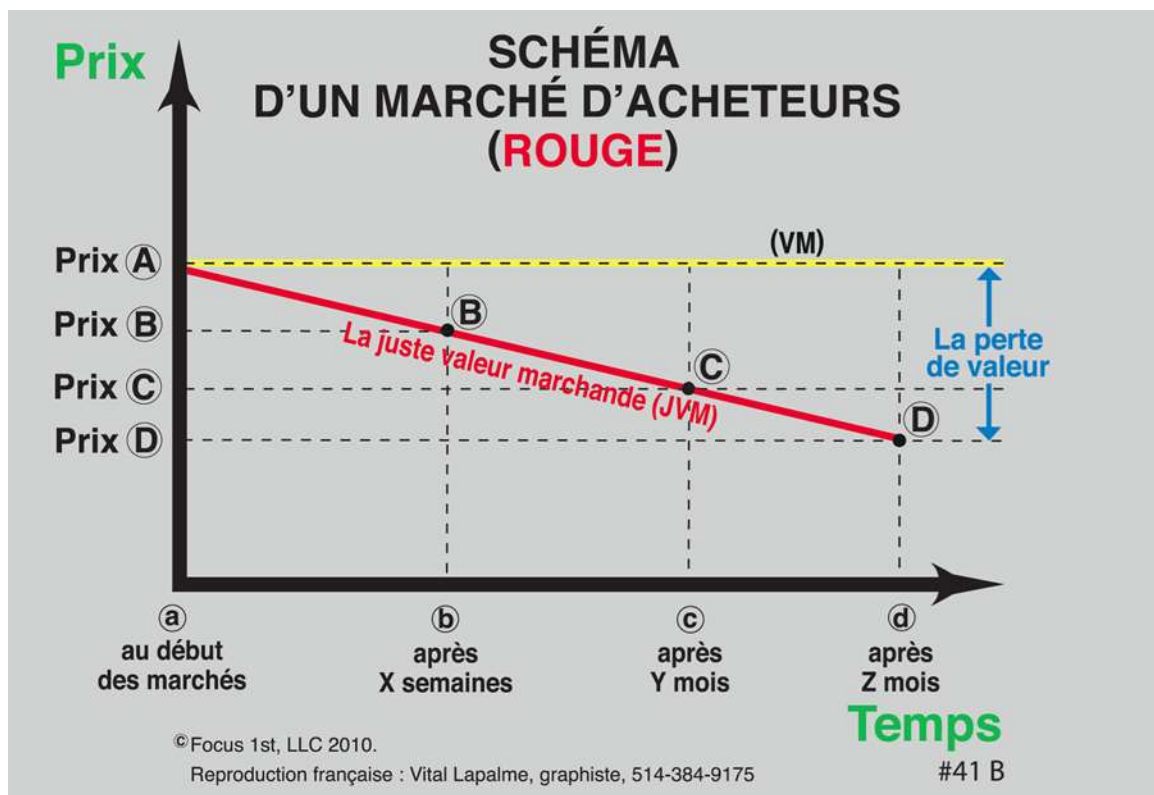


Tableau #02

Alors, que se passe-t-il après avoir déterminé la valeur marchande (VM) de la maison désignée au point B par une des deux méthodes habituellement utilisées,

(la **Méthode des Comparables** ou la **Méthode des caractéristiques essentiellement statistiques de la conception de la valeur marchande (ces-cvm)?**)?

Après un certain temps, les maisons à vendre au point B **ne trouve plus d'acheteurs au prix de la valeur marchande (VM) de celles-ci**, parce que la valeur des maisons à vendre, a diminuée. Alors il faut réduire le prix préalablement déterminé par la valeur marchande (VM) pour obtenir le juste prix du marché, le prix de la juste valeur marchande (JVM). On devrait retrouver le prix B après x semaines et ce prix B est la juste valeur marchande (JVM) de la maison désignée au point B. La perte de valeur par rapport à la valeur marchande (VM) au point A ou au point N, est la différence qu'il y a entre la ligne jaune et le point B

Habituellement, on utilise une des deux méthodes indiquées, (la Méthode des comparables ou la Méthode (ces-cvm) pour trouver la valeur marchande (VM) de la propriété à l'aide des maisons comparables qui ont été vendues dans les 12 derniers mois. Ces comparables avaient alors une valeur plus grande que ce qu'elles auraient aujourd'hui au moment de la transaction au point B. **C'est pour cette raison qu'on doit appliquer les règles du marché à la valeur marchande (VM) des comparables en diminuant la valeur marchande (VM) d'un certain pourcentage** afin d'obtenir la juste valeur marchande (JVM) au moment de la transaction au point B.

La Méthode de l'OFFRE et de la DEMANDE

Par contre, lorsqu'on utilise la Méthode de l'Offre et de la Demande on obtient immédiatement la juste valeur marchande (JVM), de la maison désignée, au point B, au moment de la transaction, (on est pas obligé d'appliquer les règles du marché), parce que la formule de l'O&D tient compte du nombre de maisons en inventaire (**les maisons à vendre dont le nombre a augmentées**) et du nombre d'acheteurs potentiels (**dont le nombre a diminué**) à cause de l'économie locale qui va moins bien.

Les Méthodes utilisées comme la Méthode de comparaison ou la Méthode des caractéristiques essentiellement statistiques de la conception de la juste valeur marchande (ces-cvm) ne tiennent pas compte du temps durant lequel la valeur marchande (VM) a diminuée.

La valeur d'une maison désignée diminue lorsqu'elle est dans un marché d'acheteurs c'est parce que les inscriptions (l'offre) sont supérieures aux ventes (la demande).

Rappelez-vous la formule: $\Delta M_i = \Delta V_i / v_e$ tout en sachant que $\Delta V_i = (V_i - V_E)$ à **chaque mois**. Il faut lire: la variation du nombre de mois d'inventaire (ΔM_i) est égale à la variation de l'inventaire (ΔV_i) divisé par la demande (v_e) et la variation de l'inventaire (ΔV_i) égale (le nombre de maison à vendre moins le nombre de maisons vendues).

Dans un marché en décroissance, alors qu'à chaque mois les ventes (V_E) sont moins nombreuses que le nombre de maisons en inventaire (V_i), alors $\Delta V_i = (V_i - V_E)$ est positif indiquant que le nombre de maisons à vendre (ΔV_i) augmente et comme ΔV_i est lié à la formule de l'O&D par l'équation suivante $\Delta M_i = \Delta V_i / v_e$ et que v_e est une moyenne donc une constante, alors ΔM_i augmente aussi et quand ΔM_i augmente, la valeur de la maison désignée diminue.

Après avoir déterminé la valeur marchande (VM) de la propriété, il faut tenir compte de la condition du marché. La condition du marché consiste à savoir si la propriété désignée se retrouve dans un marché d'acheteurs, un marché équilibré ou un marché de vendeurs, cette opération s'appelle prendre le pouls du marché.

Une transaction équitable est celle où un vendeur et un acheteur acceptent d'effectuer une transaction sur un bien immobilier au juste prix d'un marché (JPM). Le juste prix d'un marché (JPM) c'est le prix de la juste valeur marchande (JVM) au moment de la transaction, parce que l'acheteur ne veut pas payer plus que la juste valeur marchande (JVM) et le vendeur ne veut pas perdre de l'argent en vendant à un prix trop bas, c'est-à-dire en dessous de la juste valeur marchande (JVM).

Dans un marché décroissant, où la valeur diminue, pourquoi l'acheteur paierait-il plus cher que la juste valeur marchande (JVM). Après tout au moment de la transaction, la maison appartient encore au vendeur, alors si la valeur de la maison a diminuée c'est lui qui doit subir la perte.

L'acheteur d'une propriété dans un marché d'acheteurs est tout de même perdant parce qu'il achète une propriété dont la valeur diminue et personne ne sait quand la diminution va s'arrêter et quelle sera la valeur de la propriété à ce moment-là.

L'acheteur va bien récupérer la valeur de la maison désignée, lorsque l'économie du marché local désigné redeviendra meilleure.

LE MARCHÉ CROISSANT

A partir du Tableau #03 ci-dessous, supposons que l'on fasse une transaction au point B, dans un marché croissant (un marché de vendeurs). C'est à partir du point R (dans le tableau #01) que la valeur de la propriété, alors dans un marché normal, équilibré a commencée à augmenter.

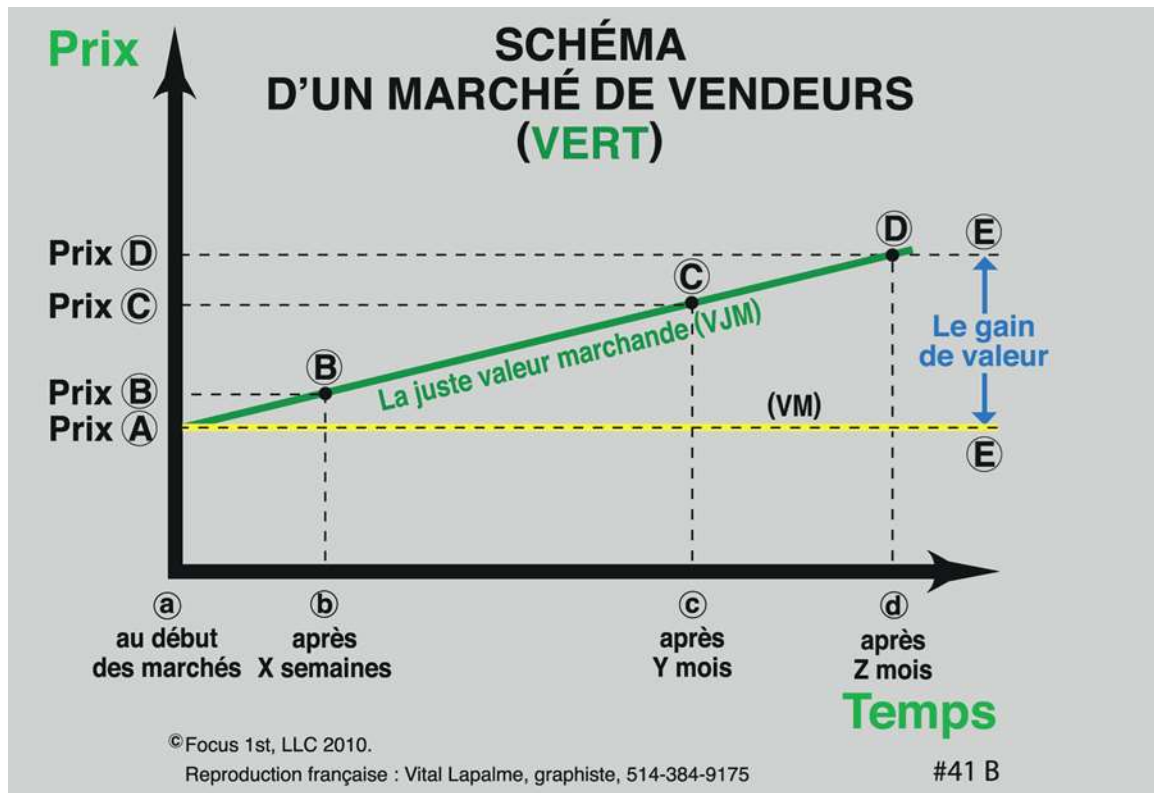


Tableau #03

Au début (au point A) du marché en hausse, ou croissant, la valeur marchande (VM) est la même que la juste valeur marchande (JVM) d'un marché normal, ou équilibré indiqué par la ligne jaune (du point P au point R).

Alors, que se passe-t-il après avoir déterminé la valeur marchande (VM) de la maison désignée au point B par une des deux méthodes habituellement utilisées, (la **Méthode des Comparables** ou la **Méthode des caractéristiques essentiellement statistiques de la conception de la valeur marchande (ces-cvm)**)

Après un certain temps, la maison à vendre au point B, **trouve de plus en plus d'acheteurs, mais au prix de la valeur marchande (VM)**, parce que la valeur de la maison à vendre, a augmentée. Alors il faut augmenter le prix

préalablement déterminé par la valeur marchande (VM) pour obtenir le juste prix du marché (JPM), le prix de la juste valeur marchande (JVM). Le gain de valeur, au moment de la transaction au point B, par rapport à la valeur marchande (VM) au point A, est la différence qu'il y a entre la ligne jaune et le point B

Habituellement, on utilise une des deux méthodes indiquées, (la Méthode des comparables ou la Méthode (ces-cvm) pour trouver la valeur marchande (VM) de la propriété à l'aide des maisons comparables qui ont été vendues dans les 12 derniers mois. Ces comparables avaient alors une valeur moins grande que ce qu'elles auraient aujourd'hui au moment de la transaction au point B. **C'est pour cette raison qu'on doit appliquer les règles du marché à la valeur marchande (VM) des comparables en augmentant d'un certain pourcentage** afin d'obtenir la juste valeur marchande (JVM) au moment de la transaction au point B.

La Méthode de l'OFFRE et de la DEMANDE

Lorsqu'on utilise la Méthode de l'Offre et de la Demande on obtient immédiatement la juste valeur marchande (JVM), de la maison désignée, au point B, au moment de la transaction, parce que la formule de l'O&D tient compte du nombre de maisons en inventaire (**les maisons à vendre dont le nombre a diminué**) et du nombre d'acheteurs potentiels (**dont le nombre a augmenté**) à cause de l'économie locale qui va beaucoup mieux

Une transaction équitable est celle où un vendeur et un acheteur acceptent d'effectuer une transaction sur un bien immobilier au juste prix d'un marché (JPM). Le juste prix d'un marché (JPM) c'est le prix de la juste valeur marchande (JVM).

Rappelez-vous la formule: $\Delta Mi = \Delta Vi / ve$ tout en sachant que $\Delta Vi = (Vi - VE)$ à **chaque mois**. Dans un marché en croissance, alors qu'à chaque mois les ventes (VE) dépasse le nombre de maisons en inventaire (Vi), alors $\Delta Vi = (Vi - VE)$ est négatif indiquant que le nombre de maisons à vendre diminue et comme ΔVi est lié à la formule de l'O&D par l'équation suivante $\Delta Mi = \Delta Vi / ve$ et que ve est une constante, alors ΔMi diminue aussi et quand ΔMi diminue, la valeur augmente.

Lorsque l'acheteur achète au point C selon la valeur marchande (VM) déterminée au début, alors il fait un gain à l'achat au point C, et continuera de voir la valeur de la maison désignée augmentée même après la transaction, si l'économie locale continue de bien performer. Dans ce cas, le vendeur se fait avoir de la différence de prix entre le point C et le prix de la valeur marchande (VM) déterminée par la ligne jaune. Lorsque la transaction se fait dans un

marché croissant où la valeur augmente, au moment de la transaction, la maison appartient encore au vendeur et si sa valeur a augmentée c'est à lui d'encaisser le gain, et cela se fait au juste prix du marché (JPM) ou à la juste valeur marchande (JVM). Dans le cas de la maison qui est vendue dans un marché de vendeurs, l'acheteur profite tout de même de la situation puisque la valeur de la propriété va continuer d'augmenter (tant que l'économie locale va continuer de croître).

Comme le marché est croissant, la valeur de la maison va continuer d'augmenter et personne ne sait quand le marché va arrêter d'augmenter et quelle sera la valeur de la propriété à ce moment-là. Mais le vendeur va avoir vendu à la juste valeur marchande (JVM) au moment de la transaction et n'aura rien perdu.


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 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**