

L'InfoSavoir

info-immobilier-rive-nord.com

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



MAJ – FÉVRIER 2018

LIS#029

LA MÉTHODE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

Cette Méthode consiste à trouver le nombre de maisons à vendre et le nombre de maisons vendues à une date que vous choisissez et de faire les calculs appropriés **afin de déterminer la condition du marché immobilier d'une maison** désignée (que vous voulez vendre ou acheter) et **d'en déterminer le juste prix demandé selon la juste valeur marchande (JVM)**



Tableau #01 : Le tableau qui indique schématiquement les transitions d'un marché immobilier local.

Lorsque la maison désignée est **dans un marché de vendeurs (la ligne partant du point L jusqu'au point M), sa valeur augmente**, lorsque la maison désignée est **dans un marché d'acheteurs (la ligne partant du point N jusqu'au point P), sa valeur diminue** (on l'a prouvé en comparant le nombre de mois d'inventaire (Mi) des tranches de prix correspondantes à deux dates différentes), à l'aide du Magistral, voir l'article LIS#024 page 7 de 13 sur notre site web en cliquant sur le lien suivant <http://info-immobilier-rive-nord.com> puis sur le logo de la section L'InfoSavoir dans la colonne de droite.

Lorsque la maison désignée se retrouve dans un marché de vendeurs, (la ligne allant du point L jusqu'au point M ou du point R jusqu'au point S, selon le tableau #01 ci-dessus), il arrive que le vendeur trouve la valeur marchande (VM) de la maison désignée mais **ne tient pas compte de l'économie locale en n'appliquant pas les règles du marché**, (la ligne jaune, la valeur marchande (VM) est sous la ligne verte représentée par les points B,C et D), du Tableau 02 ci-dessous. La juste valeur marchande (JVM) de la maison désignée se retrouve donc sous-évaluée, en dessous de sa valeur réelle.

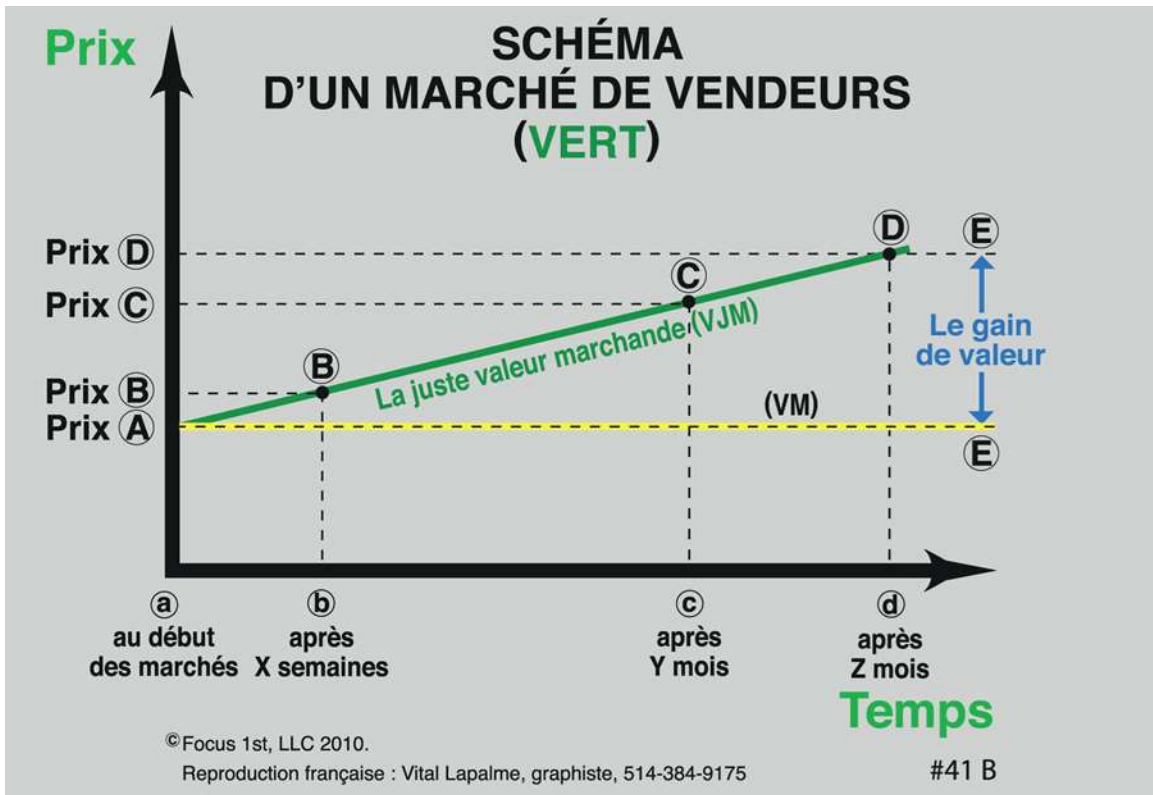


Tableau #02

Lorsque la maison désignée se retrouve dans **un marché d'acheteurs, un marché décroissant**, la valeur marchande (VM) de la maison désignée se retrouve surévaluée, au-dessus de sa valeur réelle au point C. Tableau #03 ci-dessous.

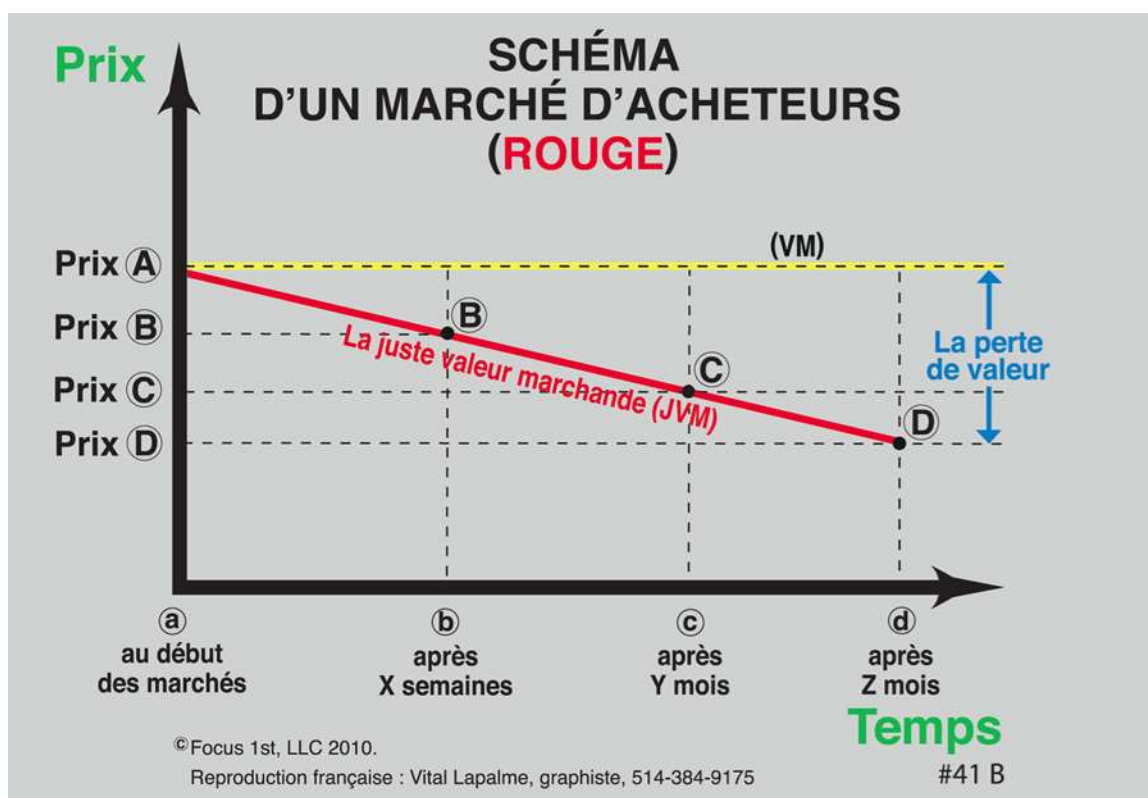


Tableau #03

La valeur marchande (VM) ne tient pas compte du temps que la maison désignée est demeurée dans le marché croissant de vendeurs ou du temps qu'elle est demeurée dans le marché décroissant d'acheteurs. C'est pour cette raison qu'il faut tenir compte de la sous-évaluation ou de la surévaluation **en appliquant les règles du marché** afin d'obtenir la juste valeur marchande (JVM) de la maison désignée. C'est ce que l'on traite dans l'article LIS#030.

Lorsqu'on utilise 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 moment de la transaction aux points B ou C ou D, parce que dans le Tableau #03, la formule de l'O&D; $M_i = V_i/v_e$ tient compte du nombre de maisons en inventaire **(les maisons à vendre (V_i) dont le nombre a augmentées)** et du nombre d'acheteurs potentiels (v_e) **(dont le nombre a diminué)** à cause de l'économie locale qui va moins bien. C'est l'inverse de la situation présentée dans le Tableau #02, **(le nombre de maisons à vendre (V_i) a diminué)** et le nombre d'acheteurs potentiels (v_e) a augmenté à cause de l'économie locale qui va beaucoup mieux.

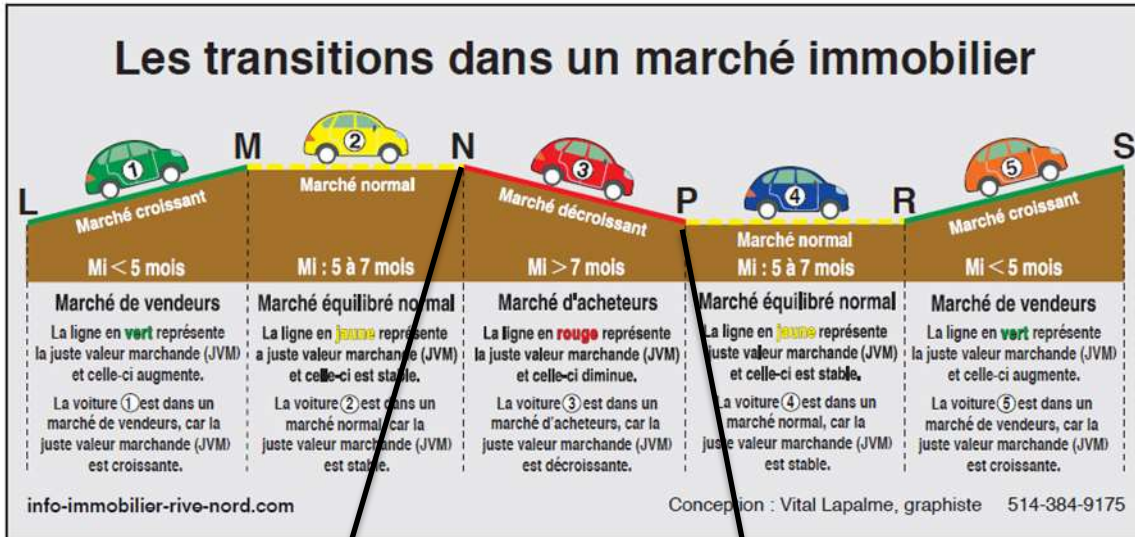


Tableau #01

Lorsqu'on utilise la Méthode de l'Offre et de la Demande

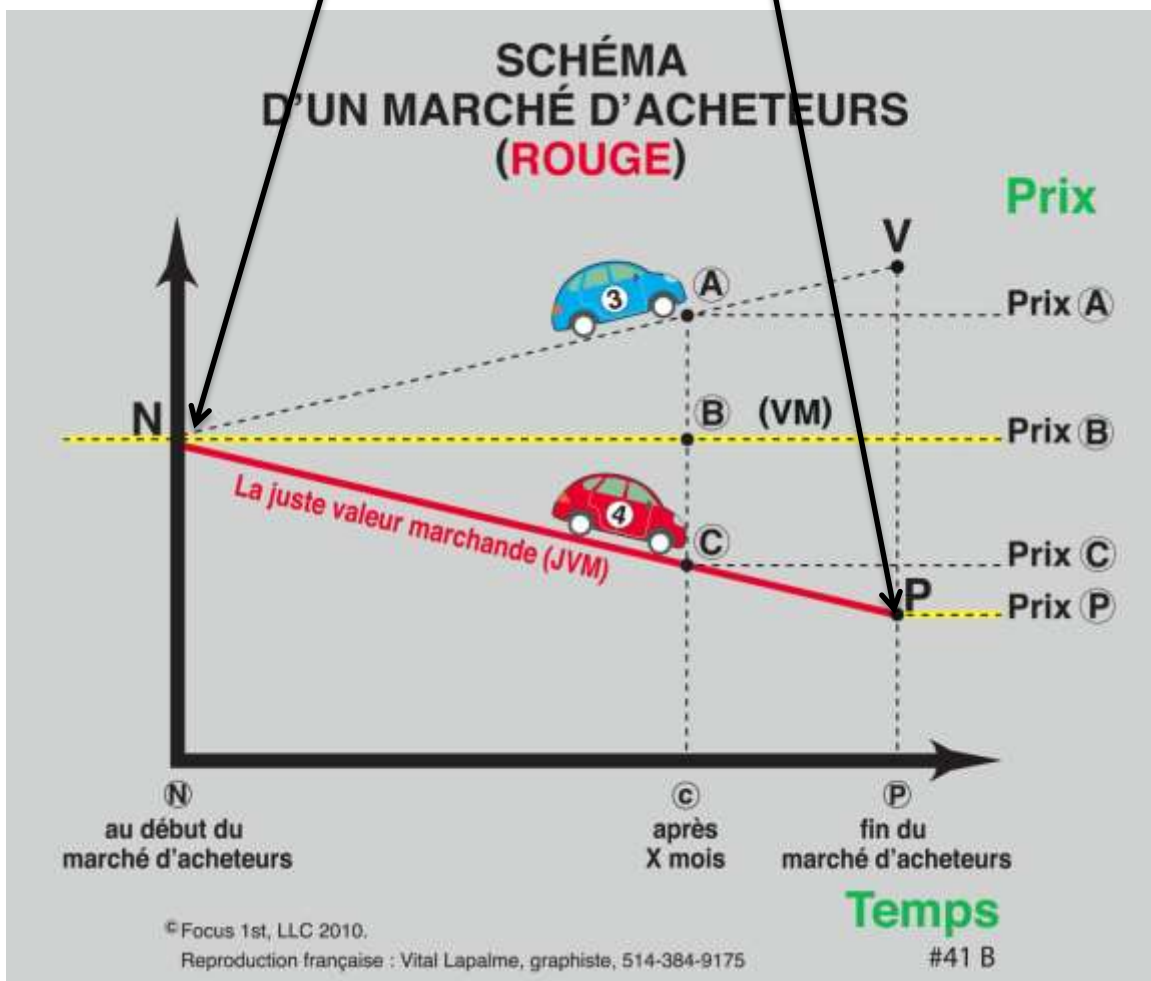


Tableau #04 – Représente la partie N à P du Tableau #01

Le Tableau #04 ci-dessus, reproduit l'état du marché de la maison désignée, après que celle-ci ait passé d'un marché normal, équilibré au point N, à un marché décroissant, un marché d'acheteurs (du point N jusqu'au point P). La maison désignée illustrée par la petite auto bleue #03 au point A, est surévaluée dans un marché qui n'existe pas. Le vendeur aurait pu demander le prix de la valeur marchande (VM) (le prix B), indiquant par cela que la petite voiture était au point B. Cependant dans les deux cas, les prix demandés seraient encore surévalués, puisque la formule de l'OFFRE et de la DEMANDE nous donne **la juste valeur marchande (JVM) de la maison désignée au point C.** La juste valeur marchande au point C est moindre que la valeur au point B et la valeur au point A

La maison désignée au point C est surévaluée, si on calcule sa valeur au point B ou au point A à l'aide de la Méthode des comparables ou de la Méthode (ces-cvm), sans tenir compte de la condition du marché (c'est-à-dire, qu'on n'applique pas les règles du marché), on n'obtient pas la juste valeur marchande (JVM) de la maison désignée au point C.

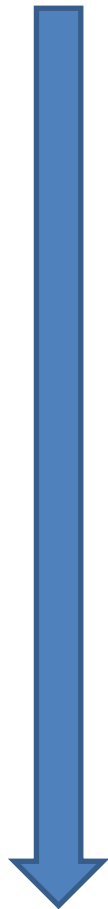




Tableau #01

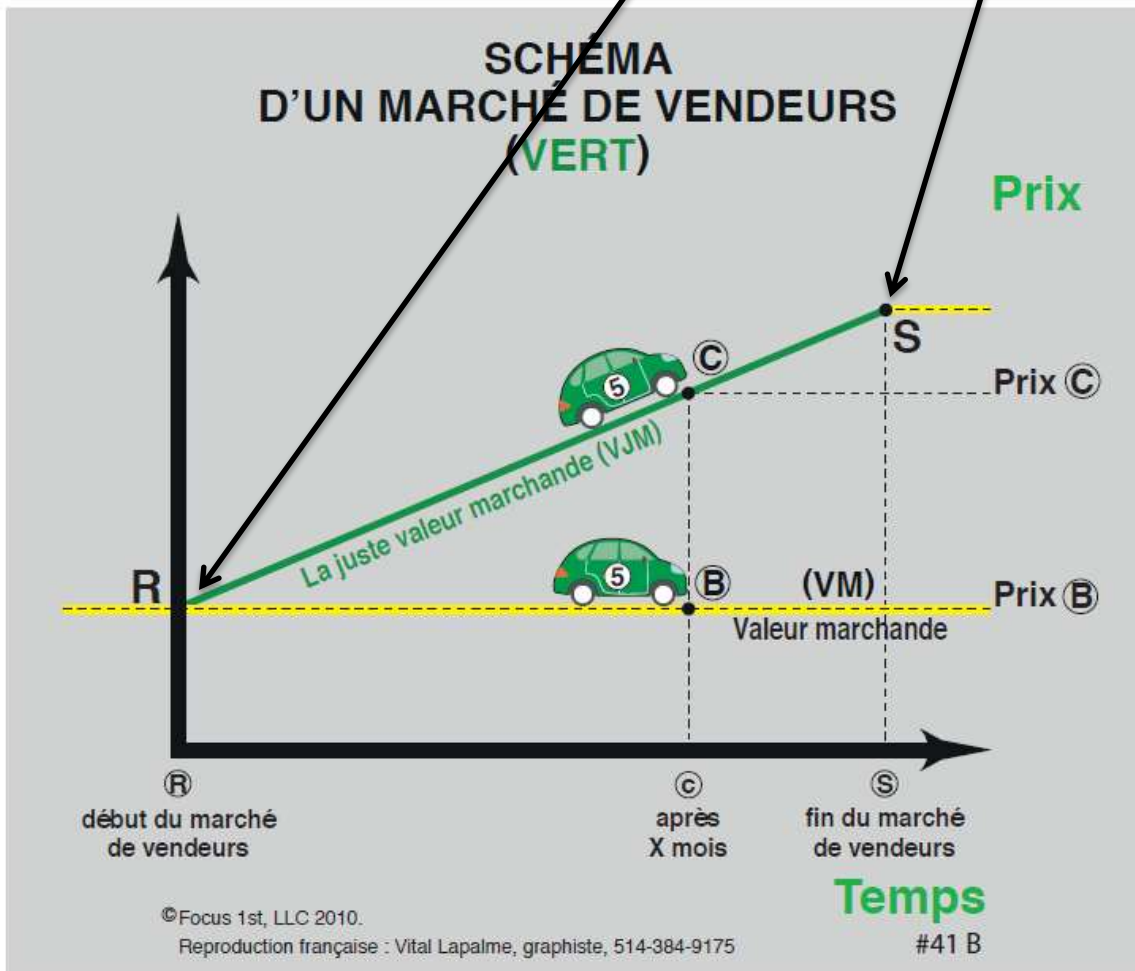


Tableau #05 – Représente la partie R à S du Tableau #01

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 moment de la transaction au point C, parce que la formule de l'O&D; $M_i = V_i/v_e$ tient compte du nombre de maisons en inventaire (**les maisons à vendre (Vi) dont le nombre a diminué**) et du nombre d'acheteurs potentiels (v_e) (**dont le nombre a augmenté**) à cause de l'économie locale qui va beaucoup mieux.

Le Tableau #05 ci-dessus, reproduit l'état du marché de la maison désignée, après que celle-ci ait passé d'un marché normal, équilibré à **un marché croissant, un marché de vendeurs**. La maison désignée illustrée par la petite auto verte #05 au point C, **est sous-évaluée dans un marché de vendeurs, si** le vendeur demande la valeur marchande (VM) (le prix B), indiquant par cela que la petite voiture est au point B. Dans ce cas le prix demandé est sous-évalué, puisque la formule de l'OFFRE et de la DEMANDE nous donne **la juste valeur marchande (JVM) de la maison désignée au point C** (le prix C). La juste valeur marchande (JVM) au point C est plus grande que la valeur marchande (VM) au point B.

La maison désignée au point C, est sous-évaluée, si on calcule sa valeur au point B, par la Méthode des comparables ou par la Méthode (ces-cvm), sans tenir compte de la condition du marché (c'est-à-dire que l'on n'applique pas les règles du marché), on n'obtient pas la juste valeur marchande (JVM) de la maison désignée au point C.


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**