

**L'ÉTAT DU MARCHÉ
IMMOBILIER
MAISON À ÉTAGES
à MASCOUCHE
au 30 juin 2013**



Info-immobilier-rive-nord (IIRN) étudie l'état du marché de 34 villes de la Rive-Nord selon 15 tranches de prix.

EM#030601

La première partie	La deuxième partie	La troisième partie
À moins de 150,000 \$,	De 350,001 à 400,000\$,	De 600,001 à 700,000\$
De 150,001 à 200,000\$,	De 400,001 à 450,000\$,	De 700,001 à 800,000\$
De 200,001 à 250,000\$,	De 450,001 à 500,000\$,	De 800,001 à 900,000\$
De 250,001 à 300,000\$,	De 500,001 à 550,000\$,	De 900,001 à 1 million
De 300,001 à 350,000\$.	De 550,001 à 600,000\$,	À plus de 1 million\$

Rappel

Les unifamiliales:

La maison plain-pied (le bungalow), **la maison à étages (le cottage), la maison à paliers multiples (le split)**, la maison à un étage et demi, la maison mobile, la fermette.

À Mascouche, la maison plain-pied (PP) englobe 58,5 % des unifamiliales, tandis que la maison à étage (ME) et la maison à paliers multiples MPM ensemble englobent 39,6% des unifamiliales. La balance 1,9% comprend la maison à un étage et demi, la maison mobile et la fermette.

**Dans ce document et pour la première fois
Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN)
vous présente l'état du marché immobilier de la
MAISON À ÉTAGES et de la MAISON À PALIERS MULTIPLES
de la ville de MASCOUCHE**

Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) vous présente aussi dans un autre document, l'état du marché immobilier de la MAISON PLAIN-PIED de la ville de MASCOUCHE

IIRN PRÉSENTE AUSSI L'ÉTAT DU MARCHÉ de la maison à étages et de la maison plain-pied des villes de

**Blainville, Lachenaie, Mirabel, Repentigny
Saint-Eustache, Saint-Jérôme et Terrebonne**

L'ÉTAT DU MARCHÉ DES MAISONS À ÉTAGES à Mascouche au 30 juin 2013

P.S. Les calculs ont été faits le 5/7/2013 et ajustés au 30 juin 2013.

1. **À moins de 150,000 \$**, il y a **0** maison unifamiliale à étages en inventaire à vendre à Mascouche. La nature du marché, déterminée à partir du nombre de mois d'inventaire $M_i = V_i/v_e$ est impossible à déterminer lorsque la liquidité est de 0,25 maison vendue par mois, et qu'actuellement, aucune maison n'est à vendre, $V_i = 0$, dans cette tranche de prix.

Le taux de vente, $TV\% = v_e/V_i$, est impossible à calculer puisqu'actuellement, aucune maison n'est à vendre, $V_i = 0$, dans cette tranche de prix et la liquidité $v_e = VE/M$, est égale 0,25

2. **Entre 150,001 \$ et 200,000 \$**, il y a **4** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Mascouche. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ DE VENDEURS** à 2,29 mois d'inventaire (69 jours). La liquidité est de 1,75 maison vendue par mois.

Le taux de vente est donc de 44%, puisque chaque mois il se vend 1,75 maison sur 4 maisons en vigueur.

Comme il se vend 1,75 maison par mois, ma maison devra être parmi **les 2** meilleurs achats des 4 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les premiers 30 jours.

3. **Entre 200,001 \$ et 250,000 \$**, il y a 33 maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Mascouche. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ D'ACHETEURS** à 11,31 mois d'inventaire (339 jours). La liquidité est de 2,92 maisons vendues par mois.

Le taux de vente est donc de 9%, puisque chaque mois il se vend 2,92 maisons sur 33 maisons en vigueur.

Comme il se vend 2,92 maisons par mois, ma maison devra être parmi les 3 meilleurs achats des 33 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les premiers 30 jours.

4. **Entre 250,001 \$ et 300,000 \$**, il y a **21** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Mascouche. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ D'ACHETEURS** à 7,20 mois d'inventaire (216 jours). La liquidité est de 2,92 maisons vendues par mois.

Le taux de vente est donc de 14%, puisque chaque mois il se vend 2,92 maisons sur 21 maisons en vigueur.

Comme il se vend 2,92 maisons par mois, ma maison devra être parmi les 3 meilleurs achats des 21 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les premiers 30 jours.

5. **Entre 300,001 \$ et 350,000 \$**, il y a **10** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Mascouche. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ DE VENDEURS** à 4,44 mois d'inventaire (133 jours). La liquidité est de 2,25 maisons vendues par mois.

Le taux de vente est donc de 23%, puisque chaque mois il se vend 2,25 maisons sur 10 maisons en vigueur.

Comme il se vend 2,25 maisons par mois, ma maison devra être parmi les 2 meilleurs achats des 10 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les premiers 30 jours.

6. **Entre 350,001 \$ et 400,000 \$** il y a **13** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Mascouche. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ D'ACHETEURS** à 10,40 mois d'inventaire (312 jours). La liquidité est de 1,25 maison vendue par mois.

Le taux de vente est donc de 10%, puisque chaque mois il se vend 1,25 maisons sur 13 maisons en vigueur.

Comme il se vend 1,25 maisons par mois, ma maison devra parmi le meilleur achat à faire sur les 13 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les prochains 30 jours.

7. **Entre 400,001 \$ et 450,000 \$**, il y a **12** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Mascouche. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ**

D'ACHETEURS à 10,29 mois d'inventaire (309 jours). La liquidité est de 1,17 maison vendue par mois.

Le taux de vente est donc de 10%, puisque chaque mois il se vend 1,17 maison sur 12 maisons en vigueur.

Comme il se vend 1,17 maison par mois, ma maison devra être le meilleur achat à faire sur les 12 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les prochains 30 jours.

8. **Entre 450,001 \$ et 500,000 \$**, il y a **11** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Mascouche. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ D'ACHETEURS** à 13,20 mois d'inventaire (396 jours). La liquidité est de 0,83 maison vendue par mois.

Le taux de vente est donc de 8%, puisque chaque mois il se vend 0,83 maison sur 11 maisons en vigueur.

Comme il se vend 0.83 maison par mois, ma maison devra être le meilleur achat à faire sur les 11 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les premiers 75 jours, puisque ça va prendre un peu plus de un (1) mois avant de vendre une première maison à raison de 0,83 maison par mois.

9. **Entre 500,001 \$ et 550,000 \$**, il y a **6** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Mascouche. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ D'ACHETEURS** à 24 mois d'inventaire (720 jours). La liquidité est de 0,25 maison vendue par mois.

Le taux de vente est donc de 4%, puisque chaque mois il se vend 0,25 maison sur 6 maisons en vigueur.

Comme il se vend 0.25 maison par mois, ma maison devra être le meilleur achat à faire sur les 6 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les premiers 120 jours, puisque ça va prendre 4 mois avant de vendre la première maison à raison de 0,25 maison par mois.

10. **Entre 550,001 \$ et 600,000 \$**, il y a **3** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Mascouche. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ D'ACHETEURS** à 18 mois d'inventaire (540 jours). La liquidité est de 0,17 maison vendue par mois.

Le taux de vente est donc de 6%, puisque chaque mois il se vend 0,17 maison sur 3 maisons en vigueur.

Comme il se vend 0,17 maison par mois, ma maison devra être parmi **le** meilleur achat à faire sur les 3 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les prochains 180 jours, puisque ça va prendre 6 mois avant de vendre une maison à raison de 0,17 maison par mois.

11. **Entre 600,001 \$ et 700,000 \$** il y a **4** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Mascouche. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ D'ACHETEURS** à 24 mois d'inventaire (720 jours). La liquidité est de 0,17 maison vendue par mois.

Le taux de vente est donc de 4%, puisque chaque mois il se vend 0,17 maison sur 4 maisons en vigueur.

Comme il se vend 0,17 maison par mois, ma maison devra être **le** meilleur achat à faire sur les 4 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les prochains 180 jours, puisque ça va prendre 6 mois pour vendre la première maison à raison de 0,17 maison par mois

12. **Entre 700,001 \$ et 800,000 \$**, il y a **2** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Mascouche. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ D'ACHETEURS** à 24 mois d'inventaire (720 jours). La liquidité est de 0,08 maison vendue par mois.

Le taux de vente est donc de 4%, puisque chaque mois il se vend 0,08 maison sur 2 maisons en vigueur.

Comme il se vend 0,08 maison par mois, ma maison devra être parmi **le** meilleur achat à faire sur les 2 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les prochains 360 jours, puisque ça va prendre 12 mois avant de vendre la première maison à raison de 0,08 maison par mois.

13. **Entre 800,001 \$ et 900,000 \$**, il y a **1** maison unifamiliale à étages en inventaire à vendre à Mascouche. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ D'ACHETEURS** à 12 mois d'inventaire (360 jours). La liquidité est de 0,08 maison vendue par mois.

Le taux de vente est donc de 8%, puisque chaque mois il se vend 0,08 maison sur 1 maison en vigueur.

Comme il se vend 0,08 maison par mois, ma maison devra être le meilleur achat à faire sur la maison actuellement sur le marché pour vendre dans les prochains 360 jours, puisque ça va prendre 12 mois avant de vendre la première maison à raison de 0,08 maison par mois.

14. **Entre 900,001 \$ et 1, 000,000 \$**, il y a 2 maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Mascouche. La nature du marché, déterminée à partir du nombre de mois d'inventaire $MI = Vi/ve$, est impossible à déterminer, car aucune maison n'a été vendue, $VE = 0$, dans les derniers 12 mois dans cette tranche de prix et que la liquidité $ve = VE/M$ est alors de 0,00 maison vendue par mois.

Le taux de vente, $TV = ve/Vi$, est 0% puisqu'on a une liquidité ve égale à 0,00 sur 2 maisons en inventaire

15. **À plus de 1, 000,001 \$**, il y a 0 maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Mascouche. La nature du marché, déterminée à partir du nombre de mois d'inventaire $MI = Vi/ve$, est impossible à déterminer, car aucune maison n'a été vendue, $VE = 0$, dans les derniers 12 mois dans cette tranche de prix et que la liquidité $ve = VE/M$ est alors de 0,00 maison vendue par mois.

Le taux de vente, $TV\% = ve/Vi$, est impossible à calculer puisqu'actuellement, aucune maison n'est à vendre, $Vi = 0$, dans cette tranche de prix et la liquidité $ve = VE/M$, est égale 0,00

Quelques remarques concernant les maisons à étages de la ville de Mascouche

Bien entendu que sortir toutes ces données pour les 15 tranches de prix et faire les calculs appropriés pour analyser les caractéristiques peut prendre un couple d'heures.

Cependant, sortir les données et faire les calculs pour 2 ou 3 tranches de prix est un exercice qui se fait rapidement, en moins de 20 à 25 minutes.

Par contre, l'exercice nous a permis de constater que très peu de tranches de prix présentaient une quantité d'éléments de ventes (VE) d'au moins 30 maisons vendues. Cette constatation a été faite dans les 7 villes choisies. Il a donc été convenu que dorénavant, les calculs de l'état du marché de ces 7 villes se fera sur 6 ou 7 tranches de prix maximum allant de 1\$ jusqu'à 450,000 \$, comme l'indique la figure suivante, quitte à laisser aux courtiers immobiliers le soin de chercher et de calculer toute autre tranche de prix requise.

Les maisons plain-pied (PP)

MASCOUCHE - PP	Ni	Vi	VE	M	ve	MI	TV%
1 \$ à 150,000\$		2	19	12	1,58	1,26	79%
150,001\$ à 200,000\$		16	54	12	4,50	3,56	28%
200,001\$ à 250,000\$		42	112	12	9,33	4,50	22%
250,001\$ à 300,000\$		33	47	12	3,92	8,43	12%
300,001\$ à 350,000\$		13	20	12	1,67	7,80	13%
350,001\$ à 400,000\$		12	5	12	0,42	28,80	3%
400,001\$ à 450,000\$		3	5	12	0,42	7,20	14%

Les maison à étages (ME)

MASCOUCHE - ME	Ni	Vi	VE	M	ve	MI	TV%
1 \$ à 150,000\$		0	3	12	0,25	0,00	#DIV/0!
150,001\$ à 200,000\$		4	21	12	1,75	2,29	44%
200,001\$ à 250,000\$		33	35	12	2,92	11,31	9%
250,001\$ à 300,000\$		21	35	12	2,92	7,20	14%
300,001\$ à 350,000\$		10	27	12	2,25	4,44	23%
350,001\$ à 400,000\$		13	15	12	1,25	10,40	10%
400,001\$ à 450,000\$		12	14	12	1,17	10,29	10%

Une autre constatation nous à frapper, a été de voir la première et la deuxième tranche de prix avec si peu de maisons vendues. Avec l'augmentation des prix faut s'attendre à voir ces deux tranches de prix de 1 \$ à 200,000 \$, disparaître.

LE VOLUME DE VENTE (VE) une donnée

En mathématiques statistiques comme on base notre probabilité qu'une situation va se reproduire comme dans le passé, il est important que l'échantillon de la situation passée contienne au moins une trentaine (30) d'éléments. Si on en a moins la marge d'erreur sera un peu plus grande.

À Mascouche, on a 3 tranches de prix qui contiennent le nombre d'éléments suffisants, soit de 200,001 \$ à 350,000 \$.

Habituellement, lorsque le nombre d'éléments n'est pas suffisant dans une tranche de prix on la jumelle avec d'autres tranches de prix qui lui sont adjacentes. Le jumelage des tranches de prix de 350,001 \$ à 450,000 \$ serait une possibilité.

LA LIQUIDITÉ $ve = (VE/M)$

Le nombre de maisons vendues par mois est particulièrement faible dans toutes les tranches de prix, sans exception.

Imaginez une liquidité à 0,17 maison vendue par mois. Avant de vendre une maison ça va prendre 6 mois ($6 \times 0,17$) = 1,02 maison vendue.

LE TAUX DE VENTE $TV\% = (ve/Vi)$


On remarque que les meilleurs taux de vente sont au-delà de 20% et ils sont tous deux dans la première partie des tranches de prix, de 150,001\$ à 200,000\$ et de 300,001 \$ à 350,000 \$ ce qui est excellent.

Pour obtenir plus d'information sur les maisons à étages de la ville de Mascouche consultez le document spécial "Pour la première fois à Mascouche" dans la section du p'tit matin.

- Qui regorge d'informations sur le marché immobilier de la maison à étages de Mascouche.
- On vous présente le tableau de toutes les données des maisons à étages (ME) de la ville de Mascouche plus le tableau des maisons plain-pied (PP) de la ville de Mascouche.
- On vous explique en détails les cinq (5) caractéristiques d'un marché immobilier local : **la liquidité (ve), le nombre de mois d'inventaire (MI), la nature du marché, le taux de vente (TV%) et la probabilité de vendre.**

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Au moment où ce document a été réalisé, Michel Brien était à l'emploi de l'Agence Boulevard Immobilier à Boisbriand, à titre de courtier immobilier.



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (514) 512-9606 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 valeur marchande et le vendeur n'obtient pas moins que la valeur marchande.

À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.

Michel Brien, courtier immobilier à la retraite, est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

Vous pouvez consulter sa précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord sur son site : <http://info-immobilier-rive-nord.com> ou le suivre sur les medias sociaux ci-dessous.



GOOGLE+



FBOOK



PINTEREST



YTUBE



TWITTER



LE BLOG



LE-SITE

Vous pouvez cliquer sur le logo de votre choix ou suivez-nous sur :

Notre page Facebook: info-immobilier-rive-nord et cliquez sur j'aime,

Notre page Google+: blog.info-immobilier-rive-nord.com/ et cliquez sur +1

Notre page Pinterest: <http://pinterest.com/sirpo809/>

Encouragez-nous, en cliquant sur j'aime ou +1 cela nous donnera l'énergie nécessaire pour continuer notre travail de recherche sur l'immobilier et principalement sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord du Grand Montréal.