

**L'ÉTAT DU MARCHÉ  
IMMOBILIER  
MAISON À ÉTAGES  
à SAINT-JÉRÔME  
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#070601

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 Saint-Jérôme, la maison plain-pied (PP) englobe 68,6% des unifamiliales, tandis que la maison à étage (ME) et la maison à paliers multiples MPM ensemble englobent 30,8% des unifamiliales. La balance 0,6% 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 SAINT-JÉRÔME**

**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 SAINT-JÉRÔME**

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

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

**L'ÉTAT DU MARCHÉ DES MAISONS À ÉTAGES  
à Saint-Jérôme 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 **4** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Saint-Jérôme. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ DE VENDEURS** à 4,36 mois d'inventaire (131 jours). La liquidité est de 0,92 maison vendue par mois.

**Le taux de vente** est donc de 23%, puisque chaque mois il se vend 0,92 maison sur 4 maisons en vigueur.

Comme il se vend 0,92 maison par mois, ma maison devra être **le** meilleur achat des 4 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les prochains 30 jours.

2. **Entre 150,001 \$ et 200,000 \$**, il y a **26** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Saint-Jérôme. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ ÉQUILIBRÉ** à 5,11 mois d'inventaire (153 jours). La liquidité est de 5,08 maisons vendues par mois.

**Le taux de vente** est donc de 20%, puisque chaque mois il se vend 5,08 maisons sur 26 maisons en vigueur.

Comme il se vend 5,08 maison par mois, ma maison devra être parmi les 5 meilleurs achats des 26 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les prochains 30 jours.

3. **Entre 200,001 \$ et 250,000 \$**, il y a **34** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Saint-Jérôme. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ D'ACHETEURS** à 7,56 mois d'inventaire (227 jours). La liquidité est de 4,50 maisons vendues par mois.

**Le taux de vente** est donc de 13%, puisque chaque mois il se vend 4,50 maisons sur 34 maisons en vigueur.

Comme il se vend 4,50 maisons par mois, ma maison devra être parmi les 4 ou 5 meilleurs achats des 34 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les premiers 30 jours.

4. **Entre 250,001 \$ et 300,000 \$**, il y a **33** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Saint-Jérôme. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ D'ACHETEURS** à 12,00 mois d'inventaire (360 jours). La liquidité est de 2,75 maisons vendues par mois.

**Le taux de vente** est donc de 8%, puisque chaque mois il se vend 2,75 maisons sur 33 maisons en vigueur.

Comme il se vend 2,75 maisons par mois, ma maison devra être parmi les 3 meilleurs achats des 33 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les prochains 30 jours.

5. **Entre 300,001 \$ et 350,000 \$**, il y a **31** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Saint-Jérôme. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ D'ACHETEURS** à 20,67 mois d'inventaire (620 jours). La liquidité est de 1,50 maison vendue par mois.

**Le taux de vente** est donc de 5%, puisque chaque mois il se vend 1,50 maisons sur 31 maisons en vigueur.

Comme il se vend 1,50 maisons par mois, ma maison devra être parmi les 2 meilleurs achats des 31 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les premiers 30 jours.

6. **Entre 350,001 \$ et 400,000 \$** il y a **30** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Saint-Jérôme. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ D'ACHETEURS** à 90 mois d'inventaire (2,700 jours). La liquidité est de 0,33 maison vendue par mois.

**Le taux de vente** est donc de 1%, puisque chaque mois il se vend 0,33 maison sur 30 maisons en vigueur.

Comme il se vend 0,33 maison par mois, ma maison devra parmi le meilleur achat à faire sur les 30 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les prochains 90 jours, puisque ça va prendre 3 mois, à raison de 0,33 maison par mois, avant que la première maison soit vendue.

7. **Entre 400,001 \$ et 450,000 \$**, il y a **9** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Saint-Jérôme. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ D'ACHETEURS** à 27,00 mois d'inventaire (810 jours). La liquidité est de 0,33 maison vendue par mois.

**Le taux de vente** est donc de 4%, puisque chaque mois il se vend 0,33 maison sur 9 maisons en vigueur, à raison de 0,33 maison par mois.

Comme il se vend 0,33 maison par mois, ma maison devra être parmi le meilleur achat à faire sur les 9 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les prochains 90 jours, puisque ça va prendre 3 mois avant qu'une maison soit vendue, à raison de 0,33 maison par mois.

8. **Entre 450,001 \$ et 500,000 \$**, il y a **11** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Saint-Jérôme. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ D'ACHETEURS** à 132 mois d'inventaire (3,960 jours). La liquidité est de 0,08 maison vendue par mois.

**Le taux de vente** est donc de 1%, puisque chaque mois il se vend 0,08 maison sur 11 maisons en vigueur.

Comme il se vend 0,08 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 360 jours, puisque ça va prendre 12 mois avant qu'une maison soit vendue, à raison de 0,08 maison par mois.

9. **Entre 500,001 \$ et 550,000 \$**, il y a **3** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Saint-Jérôme. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ D'ACHETEURS** à 36 mois d'inventaire (1,080 jours). La liquidité est de 0,08 maisons vendues par mois.

**Le taux de vente** est donc de 3%, puisque chaque mois il se vend 0,08 maison sur 3 maisons en vigueur.

Comme il se vend 0,08 maisons par mois, ma maison devra être le meilleur achat à faire sur les 3 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les prochains 360 jours, puisque ça va prendre 12 mois avant qu'une maison soit vendue, à raison de 0,08 maison par mois.

10. **Entre 550,001 \$ et 600,000 \$**, il y a **6** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Saint-Jérôme. La nature du marché, déterminée à partir du nombre de mois d'inventaire  $MI = V_i/v_e$ , 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  $v_e = VE/M$  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 6 maisons en inventaire

11. **Entre 600,001 \$ et 700,000 \$** il y a **3** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Saint-Jérôme. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ D'ACHETEURS** à 36 mois d'inventaire (1,080 jours). La liquidité est de 0,08 maison vendue par mois.

**Le taux de vente** est donc de 3%, puisque chaque mois il se vend 0,08 maison sur 3 maisons en vigueur.

Comme il se vend 0,08 maison par mois, ma maison devra **le** meilleur achat à faire sur les 3 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les prochains 360 jours, puisque ça va prendre 12 mois avant de vendre la prochaine maison, à raison de 0,08 maison par mois.

12. **Entre 700,001 \$ et 800,000 \$**, il y a **4** maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Saint-Jérôme. Ces maisons sont dans un **MARCHÉ D'ACHETEURS** à 48 mois d'inventaire (1,440 jours). La liquidité est de 0,08 maison vendue par mois.

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

Comme il se vend 0,08 maison par mois, ma maison devra **le** meilleur achat à faire sur les 4 maisons actuellement sur le marché pour vendre dans les prochains 360 jours, puisque ça va prendre 12 mois avant de vendre la prochaine 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 Saint-Jérôme. 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 1 maison en inventaire

14. **Entre 900,001 \$ et 1, 000,000 \$**, il y a 1 maison unifamiliale à étages en inventaire à vendre à Saint-Jérôme. 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 1 maison en inventaire

15. **À plus de 1, 000,001 \$**, il y a 2 maisons unifamiliales à étages en inventaire à vendre à Saint-Jérôme. 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

## Quelques remarques concernant les maisons à étages de la ville de Saint-Jérôme

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)

MIRABEL - PP	Ni	Vi	VE	M	ve	MI	TV%
1 \$ à 150,000\$		3	12	12	1,00	3,00	33%
150,001\$ à 200,000\$		13	60	12	5,00	2,60	38%
200,001\$ à 250,000\$		36	115	12	9,58	3,76	27%
250,001\$ à 300,000\$		58	79	12	6,58	8,81	11%
300,001\$ à 350,000\$		29	33	12	2,75	10,55	9%
350,001\$ à 400,000\$		10	6	12	0,50	20,00	5%

## Les maisons à étages (ME)

SAINT-JÉRÔME - ME	Ni	Vi	VE	M	ve	MI	TV%
1 \$ à 150,000\$		4	11	12	0,92	4,36	23%
150,001\$ à 200,000\$		26	61	12	5,08	5,11	20%
200,001\$ à 250,000\$		34	54	12	4,50	7,56	13%
250,001\$ à 300,000\$		33	33	12	2,75	12,00	8%
300,001\$ à 350,000\$		31	18	12	1,50	20,67	5%
350,001\$ à 400,000\$		30	4	12	0,33	90,00	1%

**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 de référence contienne au moins une trentaine (30) d'éléments. Si on en a moins la marge d'erreur sera un peu plus grande.

À Saint-Jérôme, on a 3 tranches de prix qui contiennent le nombre d'éléments suffisants, soit de 150,001 \$ à 300,000 \$.

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.

### LA LIQUIDITÉ $ve = (VE/M)$

Le nombre de maisons vendues par mois est particulièrement faible dans toutes les tranches de prix, à l'exception de la tranche de prix allant de 150,001 \$ à 200,000 \$ qui est moyenne à 5,08 maisons vendues par mois.

Imaginez une liquidité à 0,08 maison vendue par mois. Avant de vendre une maison, ça va prendre 12 mois ( $12 \times 0,08 = 0,96$  maison vendue, presque une).

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

On remarque que les meilleurs taux de vente sont au-delà de 20% et ils sont tous les deux dans la première partie des tranches de prix, de 1\$ à 200,000\$ ce qui est excellent.


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

- Qui regorge d'informations sur le marché immobilier de la maison à étages de Saint-Jérôme.

- On vous présente le tableau de toutes les données des maisons à étages (ME) de la ville de Saint-Jérôme, plus le tableau des maisons plain-pied (PP) de la ville de Saint-Jérôme.
- 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](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 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.



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

Notre page Facebook: [info-immobilier-rive-nord](http://info-immobilier-rive-nord) et cliquez sur **j'aime**,

Notre page Google+: [blog.info-immobilier-rive-nord.com/](http://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.**