

Pour La Première Fois À Mascouche

1. État du marché des
maisons à étages
2. État du marché des
maisons plain-pied



PM#06EM03

À LA VILLE DE MASCOUCHE

Afin de faire l'analyse du marché immobilier local, il faut être spécifique. La plus part du temps on nous présente les données et les caractéristiques d'un marché immobilier résidentiel en traitant les unifamiliales, et/ou les copropriétés et/ou les plex.

POUR LA PREMIÈRE FOIS

Pour la première fois sur la Rive-Nord du Grand Montréal, **Info-immobilier Rive-Nord (IIRN)** vous présente les données et les caractéristiques des **maisons plain-pied** et des **maisons à étages** de la Rive-Nord. **IIRN** présente ses données sous forme de tranches de prix, 15 tranches de prix au total, qui sont très représentatives des propriétés couvertes dans les 34 villes de la Rive-Nord du Grand Montréal.

Pour avoir une signification, pour l'acheteur, pour le vendeur et pour le courtier immobilier, les données et les caractéristiques d'un marché immobilier doivent être celles d'une catégorie d'unifamiliale comme c'est le cas pour les catégories: la maison plain-pied ou la maison à étages

Les données et les caractéristiques des unifamiliales ne sont d'aucune utilité comparées aux mêmes types de données et caractéristiques des maisons à étages et des maisons plain-pied. L'unifamiliales n'est qu'une appellation qui regroupe différentes catégories comme : la maison à étages (le cottage) la maison à paliers multiples (le split), la maison plain-pied (le bungalow), la maison à un étage et demi, la maison mobile et la fermette. L'unifamiliale c'est donc l'ensemble des catégories de maisons résidentielles. Comme catégorie l'unifamiliale n'existe pas.

À MASCOUCHE, PAR RAPPORT AUX UNIFAMILIALES, IL Y A MOINS DE MAISONS À ÉTAGES (ME = 39,6%) QUE DE MAISONS PLAIN-PIED (PP = 58,5%)

AU TOTAL, À MASCOUCHE, LES MAISONS (PP) ET LES MAISONS (ME) REPRÉSENTENT 98,1% DES UNIFAMILIALES

À Mascouche, la maison à étages ou cottage ainsi que la maison à paliers multiples ou le split (qui est une maison à étages un peu différente de la maison à étages conventionnelle) représentent ensemble 39,6% de toutes les catégories d'unifamiliales tandis que la maison plain-pied représente 58,5% de toutes les catégories d'unifamiliales. Comme la maison plain-pied et les maisons à étages représentent 98,1% du nombre total du marché de la revente, **Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN)** va donc s'attarder sur ces genres de propriétés afin d'être le plus spécifique possible.

LES DONNÉES, ce sont des nombres que l'on va chercher dans la plus grande base de données, celle de MLS/Centris, exclusive aux courtiers immobiliers. Ce sont : Ni, Vi, VE et M qu'on définit ci-dessous.

Les symboles utilisés dans chacun des tableaux sont : (Ni), c'est le nombre de nouvelles inscriptions (on n'a pas besoin de cette donnée dans le présent document. (Vi), c'est le nombre de maisons unifamiliales totales en vigueur dans chacune des tranches de prix sur le marché de la ville de Mascouche au 30 juin 2013 c'est aussi l'inventaire des maisons à vendre, c'est aussi **l'offre** de vendre que font les vendeurs. (VE), c'est le nombre de maisons unifamiliales à étages ou plain-pied selon l'analyse, totales vendues dans l'année qui précède le 30 juin 2013, c'est l'équivalent de **la demande** qu'on aura dans la prochaine année (selon les calculs statistiques). (M) c'est le nombre de mois précédant le 30 juin 2013) sur lequel on a calculé le nombre de maison à vendre, 12 mois (du 1 juillet 2012 au 30 juin 2013)

Données des Maisons à Étages (ME) de la ville de Mascouche au 30 juin 2013

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%
450,001\$ à 500,000\$		11	10	12	0,83	13,20	8%
500,001\$ à 550,000\$		6	3	12	0,25	24,00	4%
550,001\$ à 600,000\$		3	2	12	0,17	18,00	6%
600,001\$ à 700,000\$		4	2	12	0,17	24,00	4%
700,001\$ à 800,000\$		2	1	12	0,08	24,00	4%
800,001\$ à 900,000\$		1	1	12	0,08	12,00	8%
900,001\$ à 1,000,000\$		2	0	12	0,00	#DIV/0!	0%
1,000,001\$+		0	0	12	0,00	#DIV/0!	#DIV/0!
Tous les prix confondus		122	169	12	14,08	8,66	12%
Selon MLS/Centris		122	170	12	14,17	8,61	12%

LES CALCULS, ce sont les calculs nécessaires à faire pour être en mesure d'analyser certaines caractéristiques d'un marché immobilier quel qu'il soit. Votre courtier immobilier peut faire ces calculs aisément. Ce sont : ve, MI, et TV% qu'on définit ci-dessous.

Données des maisons Plain-Pied (PP) de la ville de Mascouche au 30 juin 2013

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%
450,001\$ à 500,000\$		1	3	12	0,25	4,00	25%
500,001\$ à 550,000\$		0	2	12	0,17	0,00	#DIV/0!
550,001\$ à 600,000\$		2	1	12	0,08	24,00	4%
600,001\$ à 700,000\$		3	1	12	0,08	36,00	3%
700,001\$ à 800,000\$		1	0	12	0,00	#DIV/0!	0%
800,001\$ à 900,000\$		0	0	12	0,00	#DIV/0!	#DIV/0!
900,001\$ à 1,000,000\$		0	0	12	0,00	#DIV/0!	#DIV/0!
1,000,001\$+		0	0	12	0,00	#DIV/0!	#DIV/0!
Tous les prix confondus		128	269	12	22,42	5,71	18%
Selon MLS/Centris		128	269	12	22,42	5,71	18%

Nos 5 caractéristiques d'un marché immobilier local

Une première caractéristique, la liquidité (ve)

La liquidité, c'est le nombre de maisons vendues par mois, le nombre total de ventes annuelles, divisé par 12 mois. **Cette caractéristique nous permet de connaître la vitesse du marché immobilier local.** Pour chacune des 34 villes la Rive-Nord du Grand-Montréal, avec plus de 10 maisons vendues par mois le marché immobilier local est considéré comme ayant une haute vitesse de vente, entre 5 et 10 maisons vendues par mois le marché immobilier local est considéré comme ayant une vitesse de vente moyenne, à moins de 5 maisons vendues par mois le marché immobilier local est considéré comme un marché très lent, ayant une faible vitesse de vente.

Le symbole (ve), la liquidité, c'est le nombre moyen de ventes de maisons à chaque mois, c'est la moyenne mensuelle, à chaque mois on a la même valeur, on appelle ce nombre : les ventes désaisonnalisées, on l'appelle aussi la liquidité.

La liquidité (ve) est le rapport entre les ventes et le temps que cela a pris pour réaliser ces ventes. On traduit ce rapport, comme étant VE/M. Dans un marché local lorsque ce rapport est élevé, il indique qu'il se vend beaucoup de propriétés chaque mois, le marché est actif. Lorsqu'il est très bas comme par exemple 0.25 maison vendue par mois, cela nous indique que ça va prendre 4 mois avant de vendre une première (1) propriété. Cela indique qu'il n'y a pas beaucoup d'activité dans ce marché local.

À Mascouche, de façon générale, la liquidité des maisons plain-pied avec **22,42** maisons vendues par mois, est légèrement plus grande que la liquidité des maisons à étages à **14,08** maisons vendues par mois. Cependant la maison plain-pied avec 5,71 mois d'inventaire (MI), représente un marché équilibré, alors que la maison à étages avec 8,66 mois d'inventaire (MI), représente un marché d'acheteurs.

Une deuxième caractéristique, le nombre de mois d'inventaire (MI)

Le nombre de Mois d'Inventaire (MI) nous indique dans quel genre de marché peut-être la propriété. Le prix d'une propriété devra être déterminé en fonction des règles du marché. Le nombre de mois d'inventaire nous donne aussi une lecture de **l'offre et de la demande**.

Le nombre de mois d'inventaire (MI) c'est simplement le rapport de (V_i/v_e) , c'est le nombre de mois que ça prendrait pour vendre toute l'inventaire (V_i) qu'on a, au 30 juin. Cette caractéristique nous indique qu'elle est la nature du marché immobilier à Mascouche, selon la tranche de prix. Ainsi lorsque cette valeur est moindre que 5 mois d'inventaire on se retrouve dans un marché de vendeurs et normalement les prix des propriétés augmentent. Si cette valeur se situe entre 5 et 7 mois d'inventaire, on se retrouve dans un marché normal et/ou équilibré et les prix sont normalement stables. Si cette valeur est supérieure à 7 mois d'inventaire on est alors dans un marché d'acheteurs et normalement les prix des propriétés sont à la baisse.

Une troisième caractéristique, la nature du marché

La nature du marché, est cette caractéristique qui aide à déterminer les stratégies de vente

La nature du marché qui sera déterminé par la caractéristique précédente, le nombre de mois d'inventaire. Selon le nombre de mois d'inventaire on aura un marché de vendeurs, un marché d'acheteurs ou un marché normal, ou équilibré.

Si on fait face à un marché équilibré ou à un marché d'acheteurs, il faut s'assurer de ne pas surévaluer son prix demandé.

En ayant une lecture spécifique sur la catégorie de sa propriété, le vendeur pourra déterminer un prix demandé selon la valeur marchande et l'offre et la demande. Mais l'acheteur aussi sera en mesure de déterminer le prix demandé et de faire une offre d'achat en conséquence. En utilisant ces données et ces caractéristiques de la bonne

façon le vendeur ne laissera pas d'argent sur la table et l'acheteur ne paiera pas plus que la valeur marchande

Une quatrième caractéristique, le taux de vente (TV%)

Le taux de vente, c'est le pourcentage de vente qui se fait chaque mois par rapport à l'inventaire total. **Cette caractéristique témoigne de la force du marché immobilier local et en ce sens, elle vient compléter la liquidité.** Une liquidité ou "une vitesse de vente" de 15 maisons vendues par mois sur 60 maisons en inventaire me donne un taux de vente de 25%, mais une liquidité ou "une vitesse de vente" de 15 maisons vendues par mois sur 30 maisons en inventaire me donne un taux de vente de 50%. Ce qui est intéressant de cette caractéristique c'est le rapport entre l'offre et la liquidité (la vitesse de vente). Plus ce rapport est élevé, meilleures sont les chances du vendeur.

Le taux de vente est la caractéristique qui nous renseigne le mieux sur le marché immobilier local. Le taux de vente est représenté par le rapport de **la liquidité et l'offre**. Afin de connaître l'activité d'un marché immobilier on observe la liquidité, plus elle est élevée plus il y a de l'activité dans ce marché immobilier local, plus il se vend de maison par mois plus l'activité est fébrile et cela est un très bon signe pour l'acheteur et le vendeur quel que soit la nature du marché.

Cependant, comme on l'a vu précédemment la liquidité les maisons à étages à Mascouche est de 14,08 maisons vendues par mois mais elles sont dans un marché d'acheteurs avec un MI = 8,66 alors que les maisons plain-pied ont une liquidité supérieure à 22,42 maisons vendues par mois, et elles sont dans un marché équilibré avec un MI à 5,71 mois d'inventaire. Pourquoi en est-il ainsi? C'est ce qu'on va voir dès maintenant.

Comme le taux de vente est le rapport entre la liquidité et l'offre, ($TV\% = ve/Vi$), c'est le nombre de ventes par mois par rapport au nombre total de maison à vendre. Lorsque l'offre (l'inventaire, V_i) augmente et que la valeur de la liquidité demeure la même, on remarque que le taux de vente diminue. À l'inverse lorsque la liquidité demeure la même mais que l'offre diminue, alors le taux de vente augmente.

Le vendeur à avantage d'être dans un marché où la liquidité est plus élevée, alors que l'inventaire est au plus bas. Le taux de vente est au plus haut et le vendeur a plus de chance de vendre.

Dans un marché où l'offre demeure la même, le taux de vente sera plus élevé si la liquidité est plus forte et à l'inverse le taux de vente sera moindre si la liquidité diminue.

Une cinquième caractéristique, la probabilité de vendre

La probabilité de vendre, c'est un estimé des chances de vendre basé sur le fait qu'il n'y a qu'environ 50% des chances de vendre pour l'ensemble des maisons sur le marché.

Sur la Rive-Nord du Grand Montréal, de 2004 à 2012 les données nous indiquent qu'il se vend annuellement de 46% à 66% des nouvelles maisons inscrites.

Nous aurons l'occasion de revenir sur cette caractéristique plus en détail dans un autre document

POUR LA PREMIÈRE FOIS, est le document qui doit vous aider à mieux comprendre l'état du marché immobilier à Mascouche. Que vous soyez acheteur ou vendeur ou même courtier immobilier, prenez connaissance du marché immobilier qui prévaut dans toutes les tranches de prix, des maisons à étages (cottage ou split) et des maisons plain-pied (bungalows)


POUR LA PREMIÈRE FOIS VOICI CE QUI EST VRAIMENT UTILE

[Pour l'état du marché des maisons à étages à Mascouche, cliquez sur \(ME\)](#)

[Pour l'état du marché des maisons plain-pied, à Mascouche cliquez sur \(PP\)](#)

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.



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.com) 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.