

Le marché des bungalows (maisons plain-pied) à Saint-Jérôme vient d'entrer dans un **MARCHÉ D'ACHETEURS**

Voici les données MLS/Centris et les calculs

Ci-dessous, tableau des maisons plain-pied à Saint-Jérôme au 30 juin 2013

VILLES	MAISONS PLAIN-PIED (PP)							CUMUL	
ST-JÉRÔME (PP)	0	150K	200K	250K	300K	350K	400K	CUMUL	CUMUL
K = 1000	à 150K	à 200K	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	2013	2012
Vi (vendeurs)	8	69	91	38	16	9	3	264	290
VE (acheteurs)	58	204	116	34	8	5	1	249	244
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	6	6
ve (vendues/mois)	4,83	17	9,67	2,83	0,67	0,42	0,08	41,5	40,67
Mi (mois d'inven)	1,66	4,06	9,41	13,41	24,00	21,60	36,00	6,36	7,13
TV% (taux de vente)	60%	25%	11%	7%	4%	5%	3%	16%	14%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 JUIN 2013 PAR MICHEL BRIEN									

Ci-dessous, tableau des maisons plain-pied à Saint-Jérôme au 30 sept. 2013

VILLES	MAISONS PLAIN-PIED (PP)							CUMUL	
ST-JÉRÔME (PP)	0	150K	200K	250K	300K	350K	400K	CUMUL	CUMUL
K = 1000	à 150K	à 200K	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	2013	2012
Vi (vendeurs)	14	82	106	42	16	12	1	284	272
VE (acheteurs)	59	194	114	36	9	4	1	330	334
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	9	9
ve (vendues/mois)	4,92	16,17	9,50	3,00	0,75	0,33	0,08	36,67	37,11
Mi (mois d'inven)	2,85	5,07	11,16	14,00	21,33	36,00	12,00	7,75	7,33
TV% (taux de vente)	35%	20%	9%	7%	5%	3%	8%	13%	14%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 SEPTEMBRE 2013 PAR MICHEL BRIEN									

Premièrement, de façon générale c'est-à-dire sans distinction de prix, les données et les calculs des 2 colonnes sous le carré bleu CUMUL nous révèle que de juin 2012 à septembre 2013:

L'inventaire des maisons plain-pied (bungalow) à Saint-Jérôme

L'inventaire a diminué de (-6) passant de 290 maisons à vendre à la fin juin 2012 à 284 maisons à vendre à la fin septembre 2013.

Les ventes des maisons plain-pied (bungalow) à Saint-Jérôme

Les ventes ont augmentées de (+86) maisons vendues passant de 244 à 330 maisons vendues entre le 30 juin 2012 et le 30 septembre 2013. L'augmentation des ventes a plus que compensé la légère diminution de l'inventaire et cela témoigne d'une stabilité du marché immobilier.

Les caractéristiques du marché immobilier des maisons plain-pied à Saint-Jérôme

L'activité, Saint-Jérôme avait une bonne activité à 40,67 maisons vendues par mois à la fin juin 2012. Cette activité est maintenant de 36,67 maisons vendues par mois à la fin septembre 2013. Il se vend donc 4 maisons de moins par mois entre juin 2012 et septembre 2013 (soit, pour 15 mois) on voit que le marché des maisons PP se détériore très très lentement et présente même une très bonne activité à 36,67 maisons vendues par mois.

Le nombre de mois d'inventaire, est passé de 7,13 mois à 7,75 mois. Depuis la fin juin 2012 le marché des maisons plain-pied est passé d'un faible marché d'acheteurs à 7,13 mois à un marché d'acheteurs un peu plus prononcé mais quand même très faible à 7,75 mois, à la fin septembre 2013.

Le taux de vente est passé de 14% à la fin juin 2012 à 13% à la fin septembre 2013. Pour le vendeur, ses chances de vendre sa propriété dans les prochains 30 jours si sa propriété est parmi les 36 ou 37 maisons qui sont les plus susceptibles d'être vendues sur les 284 maisons plain-pied actuellement sur le marché. À la fin septembre 2013, ses chances ont donc diminuées de 1% seulement par rapport à juin 2012.

De façon générale pour 2013, c'est-à-dire sans distinction de prix (c'est ce qu'on retrouve sous le carré bleu CUMUL), le marché des maisons plain-pied à Saint-Jérôme est demeuré bon mais un peu moins bon qu'en 2012, parce que les données et les caractéristiques du marché nous indiquent que le marché est un léger marché d'acheteurs qui tend à se détériorer lentement à la fin septembre 2013. Si le vendeur veut vendre dans les prochains mois il a avantage à déterminer son prix demandé de façon à témoigner d'un marché normal, équilibré à ce nouveau prix. Dans un marché normal, équilibré, on est dans un marché idéal pour les transactions, à la condition de ne pas surévaluer son prix demandé.

Remarque importante

Les colonnes sous le carré en bleu CUMUL traitent de la situation des **15 tranches de prix** alors que les tableaux ci-dessus traitent seulement des **7 premières tranches de prix** allant de 1 \$ à 450,000 \$.

De plus, le nombre d'acheteurs sur le marché dans les tranches de prix de nos tableaux est déterminé par les ventes effectuées dans l'année (12 mois) précédant le 30 septembre 2013 (du 1^{er} octobre 2012 au 30 septembre 2013), alors que sous CUMUL c'est de janvier 2013 à septembre 2013 (9 mois) sous CUMUL 2013 et de janvier 2012 à septembre 2012 sous CUMUL 2012..

Le marché par tranches de prix

On a un marché de vendeurs dans les deux premières tranches de prix allant de 1 \$ à 150,000 \$ et de 150,001\$ à 200,000\$.

Les deux (2) tranches de prix suivantes, allant de 200,001 \$ à 250,000 \$ et de 250,001 \$ à 300,000 \$ présentent suffisamment de ventes (116 et 34) pour être précis dans nos estimations.

Pour ce qui est des trois dernières tranches de prix, on a pas suffisamment de ventes pour avoir une marge d'erreur satisfaisante dans l'application de la méthode utilisée qui est la méthode essentiellement statistique.

Info-immobilier-rive-nord a produit un document spécifique à l'intention des acheteurs et des vendeurs pour les maisons actuellement à vendre et dont le prix demandé est supérieur à 450,000 \$, il suffit d'en faire la demande par courriel à l'adresse suivante: Info@info-immobilier-rive-nord.com

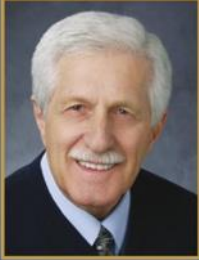
Vous pouvez retrouver la situation du marché des maisons plain-pied des villes de Blainville, Lachenaie, Mascouche, Mirabel, Repentigny et Saint-Eustache sur le site <http://info-immobilier-rive-nord.com> Aujourd'hui on vous soumet le marché des maisons plain-pied de Saint-Jérôme et nous enchaînerons demain avec l'état du marché des maisons PP

à Terrebonne.

Pour les personnes intéressées au marché des maisons à étages (ME) vous pouvez retrouver le marché de ces maisons sur le site pour les 8 principales villes de la Rive-Nord.

Une fois sur le site vous n'avez qu'à cliquer sur le logo Le p'tit matin dans la colonne de droite et vous trouverez tous les dossiers dont on vient de parler, ces dossiers commencent par PM, les identifiant au p'tit matin.

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



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 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.