

Le marché des maisons plain-pied
DE LA RÉGION LAURENTIDES
à la fin septembre 2013

**5 sur 21 villes, présentent
un marché de vendeurs**

**4 sur 21 villes présentent
un marché normal**

**12 sur 21 villes présentent
un marché d'acheteurs**



PM#34PP

Les villes qui présentent un marché de vendeurs (5) sont:
**Deux-Montagnes, Sainte-Marthe sur le Lac, Saint-Eustache, Bois
des Filion et Sainte-Thérèse,** puisque le nombre de mois
d'inventaire (Mi) des maisons plain-pied (bungalows) dans ces villes
est moins de 5 mois

Les villes qui présentent un marché normal (4) sont:
**Saint-Joseph du Lac, Mirabel, Blainville, et Sainte-Anne-des-
Plaines** sont dans un marché normal, qu'on dit équilibré parce que le
nombre de mois d'inventaire (Mi) de ces villes est compris entre 5 et
7 mois.

Il devient évident que toutes les maisons plain-pied dans les villes qui
présentent un nombre de mois d'inventaire de 7 mois et plus sont
dans un marché d'acheteurs. **C'est le cas des villes suivantes (12):**
**Oka, Pointe-Calumet, Saint-Placide, Gore, Boisbriand, Lorraine,
Rosemère, Prévost, Sainte-Sophie, Saint-Jérôme, Saint-
Colomban et Saint-Hippolyte**

**L'état du marché, des 21 villes de la région Laurentides, a été
déterminée à partir de la plus grande base de données, soit
MLS/Centris, c'est la base de données des courtiers immobiliers
de la région du Grand Montréal.**

**VOICI LE TABLEAU DE LA RÉGION LAURENTIDES AVEC LES DONNÉES ET
CALCULS DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) DES VILLES DE LA RÉGION
LAURENTIDES À LA FIN SEPTEMBRE 2013**

LES 21 VILLES DE LA RÉGION LAURENTIDES									
VILLES	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	VEN ve*12	P% VE/Ni	TV% ve/Vi
Deux-Montagnes	128	43	88	9	9,78	4,4	117	69%	23%
Oka	32	17	17	9	1,89	9,0	23	53%	11%
Pointe-Calumet	120	56	59	9	6,56	8,5	79	49%	12%
Sainte-Marthe sur le Lac	181	64	137	9	15,22	4,2	183	76%	24%
Saint-Eustache	238	90	163	9	18,11	5,0	217	68%	20%
Saint-Joseph du Lac	33	14	21	9	2,33	6,0	28	64%	17%
Saint-Placide	20	11	8	9	0,89	12,4	11	40%	8%
Mirabel	408	191	245	9	27,22	7,0	327	60%	14%
Gore	63	46	24	9	2,67	17,3	32	38%	6%
Blainville	321	127	185	9	20,56	6,2	247	58%	16%
Boisbriand	147	56	65	9	7,22	7,8	87	44%	13%
Bois des Filion	82	29	53	9	5,89	4,9	71	65%	20%
Lorraine	55	28	30	9	3,33	8,4	40	55%	12%
Rosemère	90	49	28	9	3,11	15,8	37	31%	6%
Sainte-Anne-des-Plaines	159	66	100	9	11,11	5,9	133	63%	17%
Sainte-Thérèse	86	33	63	9	7,00	4,7	84	73%	21%
Prévost	137	82	54	9	6,00	13,7	72	39%	7%
Sainte-Sophie	275	144	123	9	13,67	10,5	164	45%	9%
Saint-Jérôme	614	284	330	9	36,67	7,7	440	54%	13%
Saint-Colomban	220	106	114	9	12,67	8,4	152	52%	12%
Saint-Hippolyte	199	131	76	9	8,44	15,5	101	38%	6%
Fin sept. 2013 PP									
TOTAL LAURENTIDES	3608	1667	1983	9	220,33	7,6	2644	55%	13%

Quant aux colonnes en blanc, elles sont d'aucune utilité pour le moment. Veuillez tout simplement les ignorer.

Sous les colonnes en vert pâle

En vert, dans la première colonne, on présente toutes les villes de la région, dans la deuxième colonne on a relevé le nombre de nouvelles inscriptions (Ni) depuis le 1^{er} janvier 2013 pour chacune des villes de la région, dans la 3^{ème} colonne on retrouve les maisons à vendre (Vi), en date du 30 septembre 2013, sous la quatrième colonne on

dénombrer les maisons vendues (VE) depuis le 1^{er} janvier jusqu'au 30 septembre 2013 soit durant une période de 9 mois qu'on retrouve sous (M) dans la dernière colonne en vert.

Sous la colonne en mauve

Sous la colonne en mauve on relève le nombre de maisons vendues par mois, c'est-à-dire l'**activité du marché** immobilier dans chacune des villes. On se rappelle qu'une activité de moins de 5 maisons vendues par mois représente une très faible activité tandis qu'une activité comprise entre 5 et 10 témoigne d'une activité moyenne alors que 10 maisons et plus vendues par mois représente une activité de plus en plus forte au fur et à mesure que le nombre de maisons vendues par mois augmente.

Sous la colonne en jaune

On retrouve le nombre de mois d'inventaire (Mi). C'est le nombre de mois requis pour liquider toute l'inventaire (Vi) de chacune des villes de la région. Ainsi à Saint-Placide on aura besoin de 12,4 mois (soit 1 an) pour vendre les 11 maisons actuellement sur le marché à raison de 0,89 maison vendue par mois (arrondie à une maison vendue par mois).

Sous la colonne en orange

Sous la colonne en orange, il s'agit du taux de vente (TV%) pour chacune des villes. C'est le pourcentage de probabilité de vendre dans les prochains 30 jours si votre propriété est parmi le nombre de propriétés vendues (ve) chaque mois par rapport à toutes les propriétés à vendre (Vi) actuellement sur le marché.

La loi de l'offre et de la demande

L'usage, a voulu que le nombre de mois d'inventaire nous aide à déterminer la nature d'un marché immobilier, à savoir, si on a affaire à un marché de vendeurs ou à un marché normal ou à un marché d'acheteurs.

Or, le marché immobilier, comme tous les marchés, fonctionne selon la loi des marchés que l'on appelle la loi de **l'offre et de la demande**, et on a trouvé que le nombre de mois d'inventaire (Mi) est intimement lié à cette loi de l'offre et de la demande.

En effet, on s'est aperçue que le nombre de mois d'inventaire (Mi) nous permettait d'avoir une relation mathématique entre l'offre et la demande. Et c'est ainsi qu'on a trouvé que le nombre de mois d'inventaire $Mi = Vi/ve = \mathbf{Mi = \frac{Vi \times M}{VE}}$, Vi étant l'offre et

VE étant la demande et M le nombre de mois qu'on a mis à trouver le nombre de ventes VE.

On a donc trouvé cette relation entre le nombre de mois d'inventaire et la loi de l'offre et de la demande. Ainsi $Mi = \frac{\mathbf{offre} \times M}{\mathbf{demande}}$

La loi de l'offre et de la demande stipule qu'on a le maximum de chance d'avoir une transaction lorsqu'on atteint un niveau d'équilibre entre l'offre et la demande. Ce niveau d'équilibre existe lorsqu'il y a suffisamment de propriétés à vendre sur le marché pour répondre à la demande des consommateurs. On ne constate pas de surplus et il n'y a pas pénurie de propriétés sur le marché. À cet effet je vous recommande le document C#02 intitulé: [l'offre et la demande](#).

La loi de l'offre et de la demande nous dit aussi que si l'offre est supérieur à la demande et qu'on a un surplus d'inventaire c'est que les prix demandés témoignent d'un marché d'acheteurs. Les prix demandés ont dépassés les prix qui témoignent d'un marché normal, à l'équilibre et dans lequel s'effectuent les transactions.

La loi de l'offre et de la demande nous dit aussi qu'à un moment donné lorsque les propriétaires de maisons dont les prix demandés témoignent d'un marché d'acheteurs auront suffisamment baissé leur prix on recommencera à avoir des transactions. À ce nouveau prix demandé par les vendeurs, les acheteurs pourront se permettre d'acheter leurs propriétés. Tout cela se produit parce que l'accession à la propriété est plus facile avec un nouveau prix, les consommateurs ont les moyens d'acheter une maison ou lorsque l'économie du marché est à la hausse. De revoir l'économie à la hausse peut prendre beaucoup de temps. Au Québec ça prit 10 ans entre 1990 et 2000.

Ainsi, lorsque le marché ralentit et que l'on constate qu'il y a un surplus de propriétés sur le marché il y a 3 possibilités qui s'offrent au propriétaire qui veut vendre sa propriété.

- Ou bien, il diminue son prix demandé afin d'avoir une transaction rapide, comme dans un marché à l'équilibre.
- Ou bien *, il attend que l'économie reprenne de la vigueur. Lorsqu'au Québec, le marché a commencé à baisser en 1990, le marché avait quand même eu le temps de baisser de 20% avant que l'économie reprenne à la fin du siècle dernier et au début des années 2000.
- Ou bien, il enlève son inscription du marché. Il quitte le marché jusqu'au moment où l'économie le favorisera, jusqu'à ce que la valeur marchande augmente et que la juste valeur marchande rattrape son prix demandé.

*Aux États-Unis, l'économie s'est détériorée à partir de 2008, les maisons qui valaient 400,000 \$ en 2007 n'en valaient plus qu'environ 250,000 \$ en 2013 avant que l'économie reprenne un peu.

Quelques propriétaires clairvoyants, ont réduits leurs prix au début de 2008 et ont vendus. Les autres sont demeurés sur le marché pendant un bon bout de temps sans trouver preneur pour leur propriété. À la fin ils ont retiré leur propriété du marché au lieu de perdre beaucoup d'argent.

Ainsi, lorsque le nombre de mois d'inventaire est compris entre 5 mois et 7 mois le marché est un marché normal, qu'on dit en équilibre, donc propice au maximum de transactions

Lorsqu'on a un marché d'acheteurs, c'est qu'on a un surplus de maisons sur le marché, l'offre étant plus grande que la demande, et on doit baisser le prix demandé ou quitter le marché ou attendre que le marché reprenne de la vigueur, mais dans combien de temps? On ne le sait pas.

En admettant que l'on choisisse de baisser le prix demandé, on admet que le prix demandé avait dépassé le prix permettant d'avoir une transaction et on le voit très bien dans le tableau ci-dessous. Il faut donc quitter le marché d'acheteurs et revenir à un marché normal, un marché dit équilibré.



On dit qu'un marché d'acheteurs est un marché à la baisse. C'est la valeur marchande qui diminue constamment et cela est à cause de l'économie qui ne va pas bien.
Rappelez-vous comment la valeur marchande a baissée aux États-Unis entre 2008 et 2013, à cause de l'économie.

En parlant de valeur marchande, j'aimerais vous rappeler qu'au Québec on utilise surtout la valeur marchande afin de déterminer le prix demandé. Le prix demandé, c'est le prix qu'on va inscrire sur la fiche d'inscription, le prix qu'on annonce.

Il existe plusieurs méthodes pour calculer la valeur marchande d'une propriété. La méthode la plus utilisée est celle des comparables, c'est-à-dire qu'on essaie de déterminer le prix demandé en utilisant les propriétés qui ressemblent le plus à la nôtre, qu'on appelle les comparables. À cet effet je vous recommande deux documents que j'ai écrits sur le sujet. Le premier C#07, est intitulé: [l'outil par excellence pour déterminer la prix demandé](#). Dans ce document vous apprendrez entre autre, qu'on définit la "valeur marchande" d'un bien immobilier comme... .. **le prix de transaction le plus probable** auquel en arriveront un acheteur et un vendeur. Tient, tient on commence à parler **d'un prix de transaction**. Mais n'a-t-on pas vu cela avec la loi de l'offre et de la demande? Oui certainement.

Le deuxième document C#03, que je vous recommande est intitulé: [Calcul de la valeur marchande](#). Dans ce document vous apprendrez la méthode **inspirée du caractère essentiellement statistique du concept de la valeur marchande**. À mon avis, c'est la méthode la plus appropriée pour déterminer la valeur marchande.

- On a trouvé que lorsque le nombre de **mois d'inventaire (Mi)** est compris entre 5 mois et 7 mois le marché est un marché normal, qu'on dit en équilibre, donc propice au maximum de transactions pouvant survenir entre **l'offre d'un vendeur** et la **demande d'un acheteur**.
- On a aussi trouvé que **la valeur marchande** est par définition le prix de transaction le plus probable auquel arriveront un acheteur et un vendeur

Le document C#05 traite justement de la relation qui existe entre [la valeur marchande vs l'offre et la demande](#)

POURQUOI TOUTE CETTE DOCUMENTATION JUSTE POUR VENDRE UNE MAISON?

POUR LES RAISONS SUIVANTES

Les principaux avantages de cette procédure (l'utilisation de la valeur marchande (VM), l'application des règles du marché et l'offre et la demande) sont les suivants:

- Elle élimine la possibilité de choisir des comparables et des compétitives afin de favoriser une valeur marchande plus basse. Ce dont se plaignent souvent les vendeurs.
- Elle diminue la marge d'erreur lorsque le vendeur utilise seulement trois (3) comparables pour déterminer la VM. Car avec 3 comparables la marge d'erreur est de 58%. La marge d'erreur étant de 1 divisé par la racine carrée de 3.

- Le courtier de l'acheteur peut vérifier le prix demandé et s'assurer que le prix demandé correspond à un marché normal, équilibré.
- Le prix demandé ne risque pas d'être refusé par l'évaluateur professionnel.
- Le vendeur n'est pas obligé de diminuer son prix si son prix demandé correspond à un marché normal, équilibré.
- L'acheteur ne paie pas plus que la valeur marchande et le vendeur ne laisse pas d'argent sur la table. Les transactions ont lieu quand le prix fait l'affaire de l'acheteur et du vendeur. Les deux sont heureux.
- Elle permet de vendre, de sauver du temps et principalement elle permet au vendeur de faire des milliers de dollars de plus que si le vendeur vendait à un prix où la ligne jaune croise la VM en rouge.
- On pourrait faire un raisonnement semblable pour les tranches de prix allant de 300K à 350K, de 350K à 400K et de 400K à 450K bien que pour les deux dernières tranches ont ait pas le nombre de ventes requise pour une marge d'erreur minimale. La marge d'erreur sera plus grande.
- Plusieurs fois lorsque le nombre de ventes n'est pas suffisant on jumelle avec les tranches adjacentes et on refait les calculs. Ainsi on pourrait jumeler les 2 dernières tranches et appliquer les étapes ci-dessus pour trouver le prix demandé.

Dans un marché d'acheteurs il ne faut pas surévaluer votre prix demandé, sinon vous ne vendrez pas.

Je vois déjà, certains propriétaires s'écrier que cette procédure ne vise qu'à faire baisser le prix demandé. Ils n'ont pas tort, sauf que la bonne raison pour faire baisser le prix demandé **est pour avoir une transaction**. Le vendeur qui s'entête à ne pas baisser son prix fait en sorte que sa propriété à vendre se retrouve, dans un marché d'acheteurs, et à son prix demandé qu'il ne veut pas baisser, ce vendeur ne trouvera pas d'acheteur.

Son prix demandé a dépassé le prix où il aurait pu avoir une transaction. Le prix demandé pour sa propriété se trouve surévalué et ce vendeur contribue à faire vendre les autres maisons semblables à la sienne. [Il doit éviter les conséquences et les effets néfastes de la surévaluation](#) et devrait plutôt quitter le marché.

D'ailleurs, il suffit de scruter la base de données pour constater que plusieurs inscriptions doivent baisser le prix demandé pour vendre. C'est plus de 50%. Je vous rappelle aussi que seulement de 46% à 67% des propriétés trouve preneurs. Cela veut dire que 33% à 54% des propriétés inscrites ne se vendent pas et c'est particulièrement dû à la surévaluation.


Si on doit diminuer le prix demandé, de combien faut-il le diminuer?

De combien faut-il baisser? Ce n'est pas nécessairement de 5,000 \$ ou 10,000 \$ ou 20,000 \$. C'est l'application de la formule de l'offre et de la demande qui va vous indiquer de combien il faut diminuer le prix demandé pour que votre propriété se retrouve comme dans un marché équilibré.

Si votre courtier immobilier fait bien son travail, il pourra vous indiquer avec preuve à l'appui, quel sera le prix demandé. Si la baisse est trop appréciable vous n'avez qu'à retirer votre inscription du marché et d'attendre que le marché vous soit plus favorable

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.