

Le marché des maisons à étages  
en piètre état sur la Rive-Nord du  
Grand Montréal à la fin sept. 2013

DANS LA RÉGION LANAUDIÈRE

## **12 sur 13** villes présentent un marché d'acheteurs



PM#35ME

Pour le bénéfice des personnes intéressées, le marché des maisons à étages incluant les maisons à paliers multiples, de la Région Lanaudière dans la couronne nord se détériore. Douze (12) villes présentent un marché d'acheteurs, et une seule ville présente un marché de vendeurs.

**Les 12 villes qui présentent un marché d'acheteurs sont : L'Assomption, Lavaltrie, Le Gardeur, L'Épiphanie (paroisse), L'Épiphanie (ville), Repentigny, Saint-Sulpice, Saint-Lin, Lachenaie, La Plaine, Mascouche et Terrebonne**

**Charlemagne,  
est la seule ville à présenter un marché de vendeurs**

- **L'activité (ve) du marché est très mauvaise à 0,67 maison vendue par mois. Il faut faire bien attention puisqu'on n'a pas le nombre minimum (30) requis pour garantir à 18,3% que nos calculs vont se réaliser. La marge d'erreur avec 3 éléments est de 58% !**
- **Le nombre de mois d'inventaire (Mi) est à 4,50 mois (à moins de 5 mois on est dans un marché de vendeurs).**
- **Le taux de vente (TV%) est à 22%, c'est la probabilité de vendre dans les prochains 60 jours si la propriété du vendeur se retrouve parmi le meilleur choix à faire sur les 3 maisons à vendre actuellement sur le marché. Ça va prendre près de 2 mois pour vendre une maison à raison de 0,67 maison vendue par mois.**

Dans le tableau ci-dessous on vous présente l'état du marché des maisons à étages (ME) en incluant toujours les maisons à paliers multiples, pour la région Lanaudière dans la couronne nord de la Grande Région de Montréal.

## 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<sup>er</sup> janvier 2013 pour chacune des villes de la région, dans la 3<sup>ème</sup> colonne on retrouve les maisons à vendre (Vi), en date du 30 septembre 2013, sous la quatrième colonne on dénombre les maisons vendues (VE) depuis le 1<sup>er</sup> 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.

LES 13 VILLES DE LA RÉGION LANAUDIÈRE									
VILLES	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	VEN ve*12	P% VE/Ni	TV% ve/Vi
Charlemagne	13	3	6	9	0,67	4,50	8	46%	22%
Assomption	204	119	98	9	10,89	10,93	131	48%	9%
Lavaltrie	123	86	43	9	4,78	18,00	57	35%	6%
Le Gardeur	126	57	65	9	7,22	7,89	87	52%	13%
L'Épiphanie par.	17	14	6	9	0,67	21,00	8	35%	5%
L'Épiphanie vil.	28	18	17	9	1,89	9,53	23	61%	10%
Repentigny	518	273	250	9	27,78	9,83	333	48%	10%
Saint-Sulpice	22	12	7	9	0,78	15,43	9	32%	6%
Saint-Lin	107	66	42	9	4,67	14,14	56	39%	7%
Lachenaie	260	118	137	9	15,22	7,75	183	53%	13%
La Plaine	172	90	92	9	10,22	8,80	123	53%	11%
Mascouche	276	146	133	9	14,78	9,88	177	48%	10%
Terrebonne	370	192	200	9	22,22	8,64	267	54%	12%
Fin septembre 2013									
TOTAL LANAUDIÈRE	2236	1194	1096	9	121,78	9,80	1461	49%	10%

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

## 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 Lavaltrie on aura besoin de 18 mois (soit 1 an et demi) pour vendre les 86 maisons actuellement sur le marché à raison de 5 (4,78) maisons vendues 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. On se souvient qu'un taux de vente entre 0% et 14,2% est faible, alors qu'un taux entre 14,2% et 20,0% témoigne d'un taux de vente moyen et qu'un taux supérieur à 20,0% est de plus en plus fort au fur et à mesure que le taux augmente.

## Les principales caractéristiques d'un marché d'acheteurs sont :

- Un marché d'acheteurs est un marché décroissant où la valeur marchande (VM) diminue constamment.
- Un marché d'acheteurs nous indique que les prix demandés ont dépassés les prix favorables aux transactions.

## 12/13 Villes De La Région Laurentides Présentent Les Caractéristiques D'un Marché D'acheteurs

Le marché immobilier d'acheteurs nous signale une économie locale au ralenti, on remarque qu'il y a moins de ventes qui se réalisent et l'inventaire est en progression.

## Comment contrer la situation

**Normalement, l'acheteur ne veut pas payer plus que la valeur marchande.**

Déterminer la valeur marchande a toujours été un exercice difficile à faire correctement. compte tenu de la spécificité de chacune des propriétés. L'évaluation n'est pas une science exacte. [Le document C#07 vous informera sur les différentes méthodes en vigueur](#) et les caractéristiques de chacune des méthodes.

La détermination de la valeur marchande par la méthode inspirée du caractère essentiellement statistique du concept de la valeur marchande (**ces-cvm**) est la

méthode la plus efficace actuellement. [Le document C#03 vous informera davantage sur la méthode utilisée](#)

## La valeur marchande c'est quoi au juste?

Tout d'abord 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 qui disposent de toute l'information nécessaire pour juger des caractéristiques du produit devant faire l'objet de la transaction (marché de concurrence parfaite) et qui agissent en toute indépendance et en toute liberté (transaction de bonne foi), sans que ni l'un ni l'autre ne soit en mesure d'exercer quelque forme de contrôle que ce soit sur le marché du bien en question.

## L'offre et la demande

D'autre part, on sait que le marché immobilier fonctionne selon la loi des marchés, connue sous le nom de **la loi de l'offre et de la demande**. La lecture du document [C#02 est particulièrement recommandée](#) afin de bien connaître la relation qui existe entre l'offre et la demande dans le marché immobilier.

*Lorsqu'on est dans un marché d'acheteurs, c'est qu'on a dépassé les prix qui favorisent les transactions. Pour avoir transaction faut revenir à l'équilibre. La situation économique du marché local nous indique que les prix sont trop élevés et qu'ils doivent baisser, ou bien le marché s'en occupera lui-même. C'est ça la loi du marché.*

1. Par rapport à quoi doit-on baisser?
2. Qui va nous dire de baisser ?
3. De combien doit-on baisser ?

Le document [C#05 intitulée : L'offre et la demande vs la valeur marchande](#) va répondre à ces questions et nous démontrer que la valeur marchande découle de la loi de l'offre et de la demande

## Application de l'offre et de la demande

L'objectif est donc d'appliquer la loi de l'offre et de la demande afin de savoir quel est ou quels sont les prix qui favorisent les transactions, afin de savoir quel est ou quels sont les prix qui témoignent d'un marché normal.

Pourquoi recherchons-nous cet objectif? C'est parce que d'un côté, on définit la "valeur marchande" d'un bien comme... ... **le prix de transaction le plus probable** auquel en arriveront un acheteur et un vendeur

De l'autre côté, **l'offre et la demande** nous dit que lorsqu'on est dans un marché d'acheteurs, c'est qu'on a dépassé les prix qui favorisent les transactions. **Pour avoir une transaction faut revenir à l'équilibre.** La situation économique du marché local nous indique que les prix sont trop élevés et qu'ils doivent baisser, **ou bien le marché s'en occupera lui-même.**

Alors, au lieu de laisser le marché s'en occuper lui-même, sans savoir combien de temps il va prendre pour ramener le marché d'acheteurs à un marché normal, faisons-le nous-même, recherchons le prix qui va être dans ou proche de la gamme de prix de la valeur marchande et qui va confirmer qu'à ce prix on est dans un marché normal pour qu'on ait **une transaction équitable.** Et comme on l'a vu dans le document sur **les règles du marché**, si on doit baisser le prix, faisons-le tout de suite, pour vendre plus rapidement et au meilleur prix.

## **Qu'est-ce qu'une transaction immobilière financièrement équitable?**

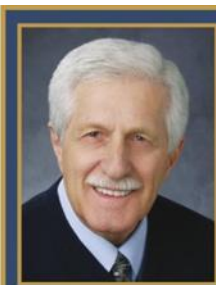
Comment le vendeur et/ou l'acheteur peuvent-ils savoir exactement si le marché actuel avantage les acheteurs ou si le marché avantage les vendeurs? **Aucun acheteur ne veut payer plus que le prix du marché et aucun vendeur ne veut vendre en dessous du prix du marché.**

**Une transaction financièrement équitable** est celle où le vendeur vend au juste prix du marché et où l'acheteur paie le juste prix du marché. C'est ce qu'ils recherchent.

**Le juste prix du marché c'est celui qu'on attribue à la valeur marchande à partir de la nature du marché et des règles du marché.**

Le juste prix du marché c'est aussi, selon **l'offre et la demande**, le prix sur lequel l'acheteur et le vendeur s'entendent pour réaliser une transaction.

**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](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.



GOOGLE+



FBOOK



PINTEREST



YTUBE



TWITTER



LE BLOG



IC-SITE

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.**