

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

**1/13 villes, présentent  
un marché de vendeurs**

**7/13 villes présentent  
un marché normal**

**5/13 villes présentent  
un marché d'acheteurs**



---

PM#36PP

**Les villes qui présentent un marché de vendeurs (1)**  
**Charlemagne,**

**Les villes qui présentent un marché normal (7)**  
**L'Épiphanie (ville), Lachenaie, La Plaine, Mascouche, Le  
Gardeur, Repentigny et Terrebonne**

**Les villes qui présentent un marché d'acheteurs (5)**  
**L'Assomption, Lavaltrie, L'Épiphanie (paroisse), Saint-Lin et  
Saint-Sulpice**

---

**L'état du marché, des 13 villes de la région Lanaudière,  
a été déterminée à partir de la plus grande base de  
données, soit MLS/Centris, qui est la base de données  
des courtiers immobiliers de la région du Grand  
Montréal.**

**Vous trouverez ces données pour chacune des villes de la région Lanaudière dans le tableau suivant sous la couleur vert pâle**

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	24	5	18	9	2,00	2,50	24	75%	40%
L'Assomption	259	129	121	9	13,44	9,60	161	47%	10%
Lavaltrie	202	116	91	9	10,11	11,47	121	45%	9%
Le Gardeur	109	44	78	9	8,67	5,08	104	72%	20%
L'Épiphanie par.	25	18	14	9	1,56	11,57	19	56%	9%
L'Épiphanie vil.	42	23	35	9	3,89	5,91	47	83%	17%
Repentigny	380	154	276	9	30,67	5,02	368	73%	20%
Saint-Sulpice	46	25	15	9	1,67	15,00	20	33%	7%
Saint-Lin	367	187	184	9	20,44	9,15	245	50%	11%
Lachenaie	190	73	107	9	11,89	6,14	143	56%	16%
La Plaine	292	135	187	9	20,78	6,50	249	64%	15%
Mascouche	361	163	222	9	24,67	6,61	296	61%	15%
Terrebonne	359	128	214	9	23,78	5,38	285	60%	19%
Fin sept. 2013 PP									
TOTAL LANAUDIÈRE	2656	1200	1562	9	173,56	6,91	2083	59%	14%

## Les calculs

J'ai calculé pour vous, L'ACTIVITÉ (ve) de chacune des villes de la région (dans la colonne en mauve). C'est le nombre de maisons vendues par mois dans chacune des villes.

J'ai calculé pour vous, LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi) c'est le nombre de mois que ça va prendre pour liquider l'inventaire (les maisons à vendre Vi) si L'ACTIVITÉ, ve demeure toujours la même)

À l'usage on a remarqué que si le nombre de mois d'inventaire est compris entre 5 et 7 mois, c'est que le marché est normal, si le nombre de mois d'inventaire est moindre que 5 mois, ce marché est un marché de vendeurs, mais si le nombre de mois d'inventaire est de 7 mois et plus, ce marché est un marché d'acheteurs.

C'est ainsi que **Charlemagne** se retrouve comme la seule ville présentant un marché de vendeurs, puisque le nombre de mois d'inventaire de maisons plain-pied (bungalows) de la ville de Charlemagne est moins de 5 mois (2,50)

Les maisons plain-pied des villes de **L'Épiphanie (ville), Lachenaie, La Plaine, Mascouche, Le Gardeur, Repentigny et Terrebonne** présentent un marché normal, qu'on dit équilibré parce que le nombre de mois d'inventaire de ces villes est compris entre 5 mois et 7 mois.

Il devient évident que toutes les maisons plain-pied les villes qui présentent un nombre de mois d'inventaire de 7 mois et plus on est dans un marché d'acheteurs. C'est le cas des villes suivantes: **L'Assomption, Lavaltrie, L'Épiphanie (paroisse), Saint-Lin et Saint-Sulpice**

## **Les autres significations du nombre de mois d'inventaire (Mi)**

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.

Mais ce n'est pas le seul usage que le nombre de mois d'inventaire peut nous donner. En effet 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 est intimement lié à cette loi de l'offre et de la demande.

En effet, cette loi nous dit (sans entrer dans les détails) que s'il y a un surplus de maisons à vendre (**l'offre, Vi**) sur le marché c'est qu'il n'y a pas suffisamment d'acheteurs (**la demande, VE**) alors les propriétaires de maisons devront réduire leur prix s'ils ne veulent pas rester sur le marché sans trouver d'acheteur. Tout cela se produit lorsque l'économie du marché est à la baisse: l'accession à la propriété est plus difficile parce que les consommateurs n'ont pas l'argent nécessaire pour acheter une maison.

Or, 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  $Mi = \frac{Vi \times M}{VE}$ , Vi étant l'offre et VE étant la demande et M une constante.

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

La loi de l'offre et de la demande nous dit aussi qu'à un moment donné lorsque les propriétaires de maisons 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 lorsque l'économie du

marché est à la hausse ou que l'accession à la propriété est plus facile parce qu'avec un nouveau prix, les consommateurs ont les moyens d'acheter une maison.

**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.**

Par contre, lorsque le marché ralentit et que l'on constate qu'il y a un surplus de propriétés sur le marché il y a 2 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, les vendeurs ont attendu jusqu'à l'an 2000 avant que l'économie reprenne. Le marché avait quand même eu le temps de baisser de 20%

\*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 chanceux, 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.

## **Les deux utilités du nombre de mois d'inventaire (Mi)**

- 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 attendre que le marché reprenne de la vigueur, mais dans combien de temps? On ne le sait pas. C'est par le prix qu'on sort du marché d'acheteurs et qu'on entre dans le marché équilibré où on a des transactions

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. Il faut donc quitter le marché d'acheteurs et revenir à un marché normal, un marché dit équilibré.

Le tableau ci-dessous nous montre bien ce qui se passe lorsqu'on fait affaire à un marché d'acheteurs.



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 la valeur marchande afin de déterminer le prix demandé. Le prix demandé, c'est le prix qu'on va inscrire sur notre 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 avait 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**

- 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.
- 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.
- 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

## **Dans un marché d'acheteurs, votre prix demandé ne doit pas être surévalué, 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](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



LE 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.com) 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.**