

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

DANS LA RÉGION LAURENTIDES

19 sur 21 villes présentent un marché d'acheteurs



PM#33ME

Pour le bénéfice des personnes intéressées, le marché des maisons à étages incluant les maisons à paliers multiples, de la Région Laurentides dans la couronne nord se détériore. Dix-huit (19) villes présentent un marché d'acheteurs, deux villes présentent un marché normal, équilibré et aucune ville ne présente un marché de vendeurs.

Le marché d'acheteurs est un marché dans lequel il est difficile de vendre et risqué d'acheter à moins que le prix demandé témoigne d'un marché normal. Prenez la peine de lire le document à cet effet : [POURQUOI IL FAUT QUE JE VOUS PARLE](#)

Les 19 villes qui présentent un marché d'acheteurs sont : Oka, Pointe-Calumet, Sainte-Marthe sur le Lac, Saint-Joseph du Lac, Saint-Placide, Mirabel, Gore, Blainville, Boisbriand, Bois des Filion, Lorraine, Rosemère, Sainte-Anne-des-Plaines Sainte-Thérèse, Prévost, Sainte-Sophie, Saint-Jérôme, Saint-Colomban et Saint-Hippolyte

Deux villes, Deux-Montagnes et Saint-Eustache présentent un marché normal.

Deux-Montagnes présente une activité moyenne à 8,17 maisons vendues par mois. Le nombre de mois d'inventaire est à 5,88 manifestement un marché normal et son taux de vente est à 17% signifiant qu'un vendeur à 17% de chance de vendre dans les prochains 30 jours si sa propriété est parmi les 8 meilleurs choix à faire sur les 48 maisons à vendre actuellement sur le marché

Saint-Eustache présente une forte activité de 14,92 maisons vendues par mois, et un nombre de mois d'inventaire à 5,83 mois. Le taux de vente à Boisbriand est de 17% signifiant qu'un propriétaire pourrait vendre dans les prochains 30 jours si sa

propriété était parmi les 15 propriétés les plus susceptibles de plaire aux 87 acheteurs actuellement sur le marché.

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 Laurentides dans la couronne nord de la Grande Région de Montréal.

Sous les colonnes en vert pâle

En blanc, dans la première colonne, on présente toutes les villes de la région. En vert pâle 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 décembre 2013, sous la quatrième colonne on dénombre les maisons vendues (VE) depuis le 1^{er} janvier jusqu'au 30 décembre 2013 soit durant une période de 12 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 24 mois (soit 2 ans) pour vendre les 10 maisons actuellement sur le marché à raison de 0,42 maisons vendues par mois. On prendra donc environ 2,5 mois pour vendre 1 maison à raison de 0,42 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, comme on vient tout juste de le faire dans le paragraphe précédent.

VOICI LE TABLEAU DE LA RÉGION LAURENTIDES

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	147	48	98	12	8,17	5,88	98	67%	17%
Oka	37	19	11	12	0,92	20,73	11	30%	5%
Pointe-Calumet	45	23	14	12	1,17	19,71	14	31%	5%
Sainte-Marthe sur le Lac	121	49	52	12	4,33	11,31	52	43%	9%
Saint-Eustache	272	87	179	12	14,92	5,83	179	66%	17%
Saint-Joseph du Lac	49	23	25	12	2,08	11,04	25	51%	9%
Saint-Placide	14	10	5	12	0,42	24,00	5	36%	4%
Mirabel	343	154	157	12	13,08	11,77	157	46%	8%
Gore	46	26	12	12	1,00	26,00	12	26%	4%
Blainville	688	307	333	12	27,75	11,06	333	48%	9%
Boisbriand	179	62	95	12	7,92	7,83	95	53%	13%
Bois des Filion	79	27	42	12	3,50	7,71	42	53%	13%
Lorraine	184	105	76	12	6,33	16,58	76	41%	6%
Rosemère	193	88	71	12	5,92	14,87	71	37%	7%
Sainte-Anne-des-Plaines	75	31	37	12	3,08	10,05	37	49%	10%
Sainte-Thérèse	161	64	79	12	6,58	9,72	79	49%	10%
Prévost	214	104	74	12	6,17	16,86	74	35%	6%
Sainte-Sophie	143	69	44	12	3,67	18,82	44	31%	5%
Saint-Jérôme	496	237	191	12	15,92	14,89	191	39%	7%
Saint-Colomban	247	113	85	12	7,08	15,95	85	34%	6%
Saint-Hippolyte	203	97	58	12	4,83	20,07	58	29%	5%
ME 30 DÉC 2013 ME									
TOTAL LAURENTIDES	3936	1743	1738	12	144,83	12,03	1738	44%	8%

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

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.

19/21 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. L'évaluation n'est pas une science exacte compte tenue de la spécificité de chacune des propriétés. [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.

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 près 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.**

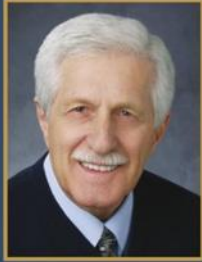
Une transaction financièrement équitable est celle où le vendeur vend au juste prix du marché et où l'acheteur paie le juste prix du marché. C'est ce qu'ils recherchent.

Le 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 le prix qui témoigne d'un marché normal, 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.

Au moment où ce document a été réalisé, Michel Brien était propriétaire du site web <http://info-immobilier-rive-nord.com> dédié à l'information, à titre de courtier immobilier, non licencié et blogueur sur le site <http://blog.info-immobilier-rive-nord.com/>



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.