

# Le Marché Immobilier Sur La Rive-Nord

La région Lanaudière de la Rive-Nord  
comprend les 13 villes ci-dessous

Charlemagne, L'Assomption, Lavaltrie, Le  
Gardeur, L'Épiphanie (Par.) L'Épiphanie  
(Ville), Repentigny, Saint-Sulpice, Saint-Lin,  
Lachenaie, La Plaine, Mascouche et  
Terrebonne



PM#37-PP13

Ce document traite du marché des maisons plain-pied (PP) "Bungalows".



Maison Plain-Pied – "Bungalow"

**Les données et les calculs sont relatifs aux maisons plain-pied "Bungalow"  
seulement, des 13 villes de la Rive-Nord**

**Les données et les calculs sont en date du 18 décembre 2013**

<b>LES 13 VILLES DE LA RÉGION LANAUDIÈRE</b>									
<b>VILLES</b>	<b>Ni</b>	<b>Vi</b>	<b>VE</b>	<b>M</b>	<b>ve VE/M</b>	<b>Mi Vi/ve</b>	<b>VEN ve*12</b>	<b>P% VE/Ni</b>	<b>TV% ve/Vi</b>
Charlemagne		9	19	11,5	1,65	5,45			18%
L'Assomption		125	146	11,5	12,70	9,85			10%
Lavaltrie		117	113	11,5	9,83	11,91			8%
Le Gardeur		42	77	11,5	6,70	6,27			16%
L'Épiphanie par.		18	21	11,5	1,83	9,86			10%
L'Épiphanie vil.		27	38	11,5	3,30	8,17			12%
Repentigny		160	318	11,5	27,65	5,79			17%
Saint-Sulpice		18	14	11,5	1,22	14,79			7%
Saint-Lin		188	209	11,5	18,17	10,34			10%
Lachenaie		81	127	11,5	11,04	7,33			14%
La Plaine		143	210	11,5	18,26	7,83			13%
Mascouche		164	263	11,5	22,87	7,17			14%
Terrebonne		144	234	11,5	20,35	7,08			14%
PP - 18 DÉC. 2013 PP									
<b>TOTAL LANAUDIÈRE</b>		<b>1236</b>	<b>1789</b>	<b>11,5</b>	<b>155,57</b>	<b>7,95</b>			<b>13%</b>

Les données proviennent de la base de données MLS/Centris des courtiers immobiliers, la plus grande base de données sur l'immobilier. Cette base de données permet d'avoir une plus grande précision quant aux calculs effectués.

**Les données : sous les colonnes en vert pâle.**

Ni : Le nombre de nouvelles inscriptions depuis le premier janvier 2013

Vi : Le nombre de propriétés à vendre sur le marché en date du 18 déc. 2013

VE : Le nombre de propriétés vendues depuis le premier janvier 2013

M : Le nombre de mois (11,5) depuis le premier janvier 2013 au 18 déc. 2013

## Les calculs :

**1. L'activité, (ve)** sous la colonne en mauve, c'est le nombre de maisons vendues dans la période de 11,5 mois. 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.

a) – À Saint-Sulpice, il se vend en moyenne 1,22 (1) maison par mois

b) – À Le Gardeur, il se vend en moyenne 6,70 (7) maisons par mois

c) – À Saint-Lin, il se vend 18,17 (18) maisons par mois

**2. Le nombre de mois d'inventaire, (Mi)** sous la colonne en jaune, est le nombre de mois que ça prendrait pour vendre toutes les maisons qui sont actuellement (le 18 décembre 2013) sur le marché. Ainsi à L'Assomption on aura besoin de 9,85 mois (10) pour vendre les 125 maisons actuellement sur le marché à raison de 12,70 (13) maisons vendues par mois.

A. Le nombre de mois d'inventaire nous renseigne aussi sur la nature du marché. Pour les villes dont le Mi est moindre que 5, les propriétés sont dans **un marché en croissance, un marché de vendeurs**. Un marché qui favorise les vendeurs.

### 1. Il n'y a aucune ville actuellement dans ce type de marché.

B. Si le nombre de mois d'inventaire est compris entre 5 mois et 7 mois, alors les propriétés sont dans **un marché normal, équilibré**, un marché où on a le maximum de transactions. Un marché qui ne favorise personne, c'est un marché où les transactions sont équitables.

1. Charlemagne,
2. Le Gardeur,
3. Repentigny.

Sont les villes actuellement dans ce type de marché.

C. Les propriétés dont le nombre de mois d'inventaire est supérieur à 7 mois sont dans **un marché en décroissance, un marché d'acheteurs**. Un marché qui favorise les acheteurs. **Mais attention il est risqué d'acheter dans un tel marché.**

1. L'Assomption,
2. Lavaltrie,
3. L'Épiphanie (paroisse),
4. L'Épiphanie (ville),
5. Saint-Sulpice,
6. Saint-Lin,
7. Lachenaie,
8. La Plaine,

- 9. Mascouche,
- 10. Terrebonne.

Font partie de ce type de marché

**3. Le taux de vente, (TV%)** sous la colonne en orange, c'est la probabilité de vendre dans les 30 prochains jours suivant le 18 décembre 2013, **si votre propriété est parmi le nombre de propriétés vendues chaque mois (ve) par rapport à toutes les propriétés à vendre (Vi) actuellement sur le marché.**

Exemple : Si votre propriété est à La Plaine et qu'elle fait partie des 18,26 (18) propriétés vendues par mois sur les 143 propriétés à vendre à La Plaine, vous avez 13% des chances de vendre dans les prochains 30 jours.  $18/143 = 13\%$

### **Acheter une propriété dans un marché d'acheteurs est risqué**

Lorsqu'on fait un achat dans un marché en croissance, c'est-à-dire dans un marché où les prix augmentent, un marché de vendeurs, l'acheteur n'a pas peur de se faire avoir puisqu'il sait que la valeur de la propriété qu'il achète va continuer d'augmenter. Pour combien de temps? Il ne sait pas, mais ça va augmenter, tant que la propriété sera dans un marché de vendeurs.

Lorsqu'on fait un achat dans un marché en décroissance, c'est-à-dire dans un marché dont les prix sont à la baisse il est important pour l'acheteur de ne pas payer plus que la valeur marchande et même un peu moins, puisqu'il sait que la valeur va diminuée.

**Dans un marché d'acheteurs, l'acheteur doit calculer la valeur marchande de la propriété et il doit aussi vérifier que le prix demandé témoigne d'un marché normal**

Exemple :

Une propriété est à vendre à 319,000 \$. La valeur marchande calculée est de 300,000 \$. En ajoutant et en retranchant 5% afin d'établir une gamme de prix de la valeur marchande. La valeur de cette propriété sera n'importe quoi entre 285,000 \$ et 315,000 \$ parce que la valeur marchande n'est jamais un prix fixe. On cherche ensuite dans quel type de marché est cette propriété. On détermine qu'elle est dans un marché en décroissance, un marché d'acheteurs.

On applique alors les règles du marché à la gamme de prix de la valeur marchande. Les règles du marché nous indiquent que dans un marché d'acheteurs il faut déterminer le prix demandé un peu en dessous du prix minimum de la gamme de prix de la valeur marchande. Cette propriété devrait

être en vente à un peu moins de 285,000 \$. À 284,000 \$ c'est un bon prix si on a bien calculé la valeur marchande, mais ce ne sera pas nécessairement le prix demandé.

**Afin de s'assurer que ce prix demandé est le bon prix, il faut maintenant appliquer la formule de l'offre et de la demande (l'O&D).**

Il faut savoir combien il y a de propriétés comparables à vendre sur le marché et combien il y a d'acheteurs actuellement sur le marché qui pourraient être intéressé à acheter à un certain prix disons 319,000 \$.

À ce prix vous appliquez la formule de l'O&D,  $M_i = \frac{\text{Vendeurs} \times M}{\text{Acheteurs}}$

C'est sûr que vous allez trouver une valeur de  $M_i$  qui est supérieur à 7 mois. Vous êtes donc à ce prix de 319,000 \$, encore dans un marché d'acheteurs.

Vous refaites les calculs avec un prix demandé de 315,000 \$, vous cherchez combien de maisons comparables il y a à vendre sur le marché et combien d'acheteurs pourraient intéressés à acheter votre propriété. Et vous trouvez une valeur de  $M_i$  qui est encore supérieur à 7 mois.

Vous recommencez vos calculs avec un prix demandé de 300,000 \$ et vous êtes encore dans un marché d'acheteurs puisque le  $M_i$  calculé est de 7,18 mois. Vous vous rapprochez d'un prix demandé qui va témoigner d'un marché normal.

Vous refaites un autre essai, avec un prix demandé de 295,000 \$ et à ce prix vous trouvez un  $M_i$  à 6,85 mois, qui témoigne d'un marché normal, équilibré, parce que le nombre de mois d'inventaire  $M_i$  est entre 5 mois et 7 mois.

Vous ne vous arrêtez pas là. Vous faites d'autres tentatives avec un prix demandé de 290,000 \$, puis de 285,000 \$. À ces prix vous trouvez un  $M_i$  qui vaut encore 6,85 mois.

Vous refaites un autre essai et trouvez que pour un prix demandé de 280,000 \$ vous obtenez un  $M_i$  de 6,15 mois.

Vous continuez avec un prix demandé de 279,000 \$ et vous obtenez un nombre de mois d'inventaire  $M_i$  qui est moins de 5 mois. À ce prix vous êtes dans un marché de vendeurs. C'est bien, mais ce que vous recherchez est un  $M_i$  entre 5 mois et 7 mois afin de faire une transaction équitable.

**Qui gagne? Qui perd? Ça devrait être gagnant-gagnant**

En tant qu'acheteur, vous devriez exiger de faire une transaction équitable. Une transaction équitable est une transaction qui se produit dans un marché normal.

**L'acheteur ne paie pas plus que la valeur marchande et le vendeur ne laisse pas d'argent sur la table, il vend au prix de la valeur marchande.**

Cette transaction devrait donc se faire à un prix compris entre 280,000 \$ et 295,000 \$ parce qu'à un prix compris dans cette gamme de prix on trouve un nombre de mois d'inventaire qui est compris entre 5 mois et 7 mois, ce qui témoigne bien d'un marché normal. L'acheteur ou son courtier immobilier doit négocier un prix entre 280,000 \$ et 295,000 \$ pour une propriété dont le vendeur avait déterminé vouloir vendre à 319,000 \$.

### **Comment l'acheteur peut se faire avoir en achetant dans un marché d'acheteurs**

Toujours par rapport à notre exemple, si un acheteur achète, disons à 310,000 \$ au lieu de 319,000 \$, en pensant avoir fait un bon coup, et que le marché immobilier local cesse de baisser lors de la 7<sup>ième</sup> année après la transaction et qu'alors la propriété que vous avez payée 310,000 \$ a une valeur marchande de 250,000 \$ (car n'oubliez pas que vous avez acheté dans un marché en décroissance et que les prix baissaient et que personne ne savait où cela s'arrêterait), vous devrez attendre que le marché reprenne de la force et que les prix se remettent à augmenter au-delà de 310,000 \$ avant de faire un profit. Combien d'année pensez-vous attendre? Moi ça m'a pris 10 ans avant de comprendre cela. De 1990 à 2000.

En payant entre 280,000 \$ et 295,000\$ l'acheteur... et le vendeur minimisent les pertes. Oui, le vendeur aussi enregistrera moins de pertes puisque s'il ne veut pas baisser son prix demandé c'est lui qui se ramassera avec sa propriété dont la valeur sera alors de 250,000 \$. Le vendeur aura perdu de 319,000 \$ à 250,000 \$ au lieu de minimiser ses pertes de 319,000 \$ à entre 280,000 \$ et 295,000 \$.

**J'espère que vous avez bien compris qu'il ne faut pas acheter une propriété qui est dans un marché d'acheteurs si le prix demandé ne témoigne pas d'un marché normal afin de faire une transaction équitable.**

**Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN)** produit plusieurs dossiers et articles à l'intention de toutes les personnes intéressées par l'immobilier et surtout l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord du Grand Montréal. Tous les textes sont en PDF et vous avez la permission de les télécharger et c'est gratuit. Il y a plus de 100 sujets de toutes sortes sur l'immobilier traités dans la section InfoMaison

---

# PEUT-ÊTRE DEVRIEZ-VOUS ME PARLER!

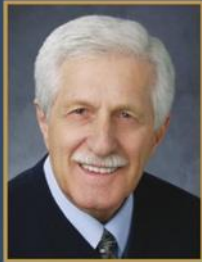
Si vous aimez, dites-le moi ou mieux, dites-le à vos amis  
Partagez, peut-être vous aiderez quelqu'un!

## PARLEZ-EN À D'AUTRES

---

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, n.l. 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](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 n.l. 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) 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.**