

Le marché des maisons à étages
(ME) de la Rive-Nord du
Grand Montréal

DANS LA RÉGION **LAURENTIDES**

Toutes les villes présentent un marché d'acheteurs



PM#33-MARS 2014 - ME

Pour le bénéfice des personnes intéressées, le marché des maisons à étages incluant les maisons à paliers multiples, (les cottages et les splits) de la Région Laurentides dans la couronne nord continu à se détériorer. Dix-neuf (19) villes présentaient un marché d'acheteurs, deux villes présentaient un marché normal, équilibré et aucune ville ne présentait un marché de vendeurs à la fin décembre 2013, alors qu'à la fin mars 2014, trois mois plus tard toutes les villes sont pratiquement dans un marché d'acheteurs.

Les 20 villes qui présentent un marché d'acheteurs sont : Deux-Montagnes, Oka, Pointe-Calumet, Saint-Eustache, Sainte-Marthe sur le Lac, Saint-Joseph du Lac, Saint-Placide, Mirabel, Gore, Blainville, Boisbriand, Lorraine, Rosemère, Sainte-Anne-des-Plaines Sainte-Thérèse, Prévost, Sainte-Sophie, Saint-Jérôme, Saint-Colomban et Saint-Hippolyte

Une seule ville présente un marché normal

Il s'agit de Bois-des-Filion, mais c'est une question de temps avant que cette ville joigne les 20 autres villes en présentant un marché d'acheteurs.

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 (les cottages et les splits), pour la région **Laurentides** dans la couronne nord de la Grande Région de Montréal.

Sous les colonnes en vert pâle on a les données Vi et VE

Dans la 3^{ième} colonne on retrouve les maisons à vendre (Vi), en date du 30 mars 2014, sous la quatrième colonne on dénombre les maisons vendues (VE) depuis le 31 mars 2013 jusqu'au 30 mars 2014 soit durant une période (M) de 12 mois qu'on retrouve sous (M) dans la dernière colonne en vert.

Sous la colonne en mauve on a l'activité de chacune des villes

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.

L'activité de la région à 144,83 maisons vendues par mois, est la somme de l'activité de chacune des villes de la région, cette donnée peut être comparée avec la région Lanaudière pour le même genre de maisons et pour la même période.

On peut aussi comparer l'activité d'une ville par rapport à une autre. Par exemple l'activité de la ville de Blainville indique qu'il y a 26,83 transactions par mois comparé à Pointe-Calumet où il n'y a qu'une seule transaction en moyenne par mois

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 22 mois (soit près de 2 ans) pour vendre les 10 maisons actuellement sur le marché à raison de 0,42 maisons vendues par mois. On prendra donc environ 2,0 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%) ou du taux d'absorption (TA) pour chacune des villes. C'est la probabilité de vendre dans les prochains 30 jours 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, comme on vient tout juste de le faire dans le paragraphe précédent. On vous le refait pour la ville de Rosemère.

Par exemple à Rosemère, il existe 4% de chance de vendre sa propriété, si la maison du propriétaire se retrouve dans les 5 maisons les plus susceptibles d'être retenues par les acheteurs potentiels (il se vend 5,33 maisons par mois à Rosemère) sur les 122 maisons à vendre dans ce marché. Pour avoir encore une meilleure idée du pourcentage de vendre sa propriété il faut analyser ce marché par tranche de prix.

L'IMPORTANCE DE CONNAÎTRE LES CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ IMMOBILIER ET COMMENT LES UTILISER POUR ÉPARGNER DES MILLIERS DE DOLLARS

Il est reconnu qu'il est non seulement **difficile de vendre** dans un marché d'acheteurs mais **c'est aussi très risqué d'acheter** à moins que le prix demandé témoigne d'un marché normal. Il est facile de se faire avoir de 20,000 \$, 40,000 \$

ou 100,000 \$ et même davantage lorsqu'on achète dans un marché d'acheteurs si on ne s'assure pas que le prix demandé témoigne d'un marché normal, équilibré

Selon la nouvelle procédure des courtiers branchés qui déterminent le prix demandé en utilisant

- La valeur marchande et les règles du marché et qu'ils appliquent aussi
- La loi de l'Offre et la Demande.

VOICI LE TABLEAU #02 DE LA RÉGION LAURENTIDES FIN MARS 2014

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		60	85	12	7,08	8,47			12%
Oka		27	8	12	0,67	40,50			2%
Pointe-Calumet		25	12	12	1,00	25,00			4%
Sainte-Marthe sur le Lac		62	50	12	4,17	14,88			7%
Saint-Eustache		123	172	12	14,33	8,58			12%
Saint-Joseph du Lac		28	25	12	2,08	13,44			7%
Saint-Placide		11	6	12	0,50	22,00			5%
Mirabel		204	148	12	12,33	16,54			6%
Gore		25	12	12	1,00	25,00			4%
Blainville		370	322	12	26,83	13,79			7%
Boisbriand		65	102	12	8,50	7,65			13%
Bois des Filion		26	45	12	3,75	6,93			14%
Lorraine		104	88	12	7,33	14,18			7%
Rosemère		122	64	12	5,33	22,88			4%
Sainte-Anne-des-Plaines		28	33	12	2,75	10,18			10%
Sainte-Thérèse		72	83	12	6,92	10,41			10%
Prévost		128	66	12	5,50	23,27			4%
Sainte-Sophie		65	45	12	3,75	17,33			6%
Saint-Jérôme		291	209	12	17,42	16,71			6%
Saint-Colomban		135	77	12	6,42	21,04			5%
Saint-Hippolyte		105	161	12	13,42	7,83			13%
Fin mars 2014 ME		0	0	12	0,00	#DIV/0!			#DIV/0!
TOTAL LAURENTIDES		2076	1813	12	151,08	13,74			7%

Jetons d'abord un autre coup d'œil sur la colonne en jaune

Sous cette colonne on a le nombre de **mois d'inventaire (Mi)** de chacune des 21 villes de la Rive-Nord, région Laurentides.

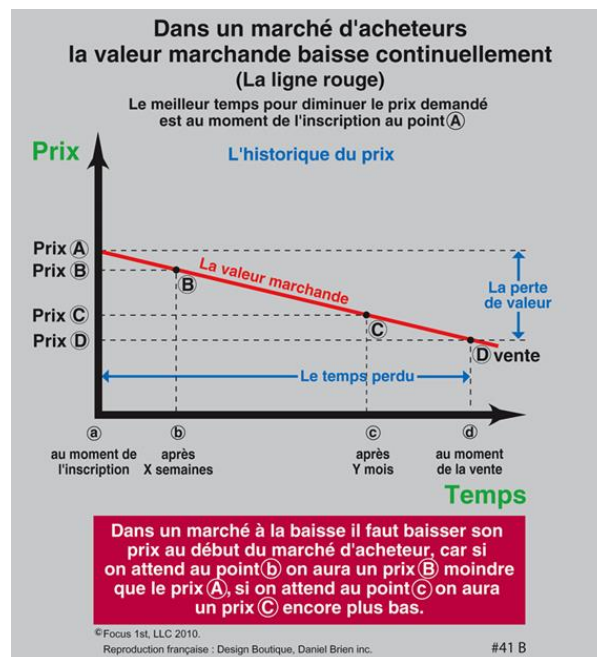
Par rapport au tableau #01 que vous retrouverez en appendice on remarque que pour la région Laurentides total (dernière ligne des tableaux #01 et #02, le Mi est passé de 12,03 mois à la fin décembre 2013 à 13,74 à la fin mars 2014, soit 3 mois plus tard. Le marché des maisons à étages (cottage et split) s'est détériorer de 14,02% (13,74-12,03)/12,03.

D'une façon générale il y a plus de maisons à vendre à la fin mars (2076 vs 1743) soit 333 maisons à vendre de plus. Au niveau des ventes il y a augmentation aussi (1813 vs 1738) soit une augmentation de 75 unités vendues de plus en mars qu'à la fin décembre. Si le marché s'est détériorer c'est parce que nous avons eu 333 inscriptions (L'offre) alors que les ventes augmentaient de 75 unités (La demande). L'offre est supérieure à la demande, les prix sont à la baisse. On est dans un marché d'acheteurs.

Toutes les villes dont le Mi est supérieur à 7,00 sont dans un marché d'acheteurs (il y en a 20 sur 21). Une seule ville est dans un marché normal, dit équilibré et c'est la ville de Bois-des-Filion avec un Mi à 6,93 mois, une amélioration de la situation de ce marché puisqu'à la fin décembre le Mi de Bois des Filion était de 7,71 mois.

À la fin décembre on avait deux villes qui étaient dans un marché normal, il s'agissait de la ville de Deux-Montagnes et la ville de Saint-Eustache avec des Mi respectifs de 5,88 mois et 5,83 mois. Ces deux dernières villes sont maintenant dans un marché d'acheteurs avec des Mi respectifs de 8,47 mois et 8,58 mois.

La représentation graphique d'un marché d'acheteurs:



- Un marché d'acheteurs est un marché décroissant où la valeur marchande (VM) diminue constamment. De A à B à C à D

- Un marché d'acheteurs nous indique que les prix demandés ont dépassés les prix favorables aux transactions. Lorsqu'il y a transaction c'est que le prix demandé et le prix offert s'équivalent et témoigne d'un marché normal.

20/21 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 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. 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.


APPENDICE

VOICI LE TABLEAU #01 **DE LA RÉGION LAURENTIDES** FIN DÉCEMBRE 2014

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%

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 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 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.