

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

DANS LA RÉGION **LANAUDIÈRE**

**Toutes les villes  
présentent un  
marché d'acheteurs**



PM#35-MARS 2014ME

Pour le bénéfice des personnes intéressées, les maisons à étages (ME) incluant les maisons à paliers multiples, (les cottages et les splits) de la Région Lanaudière dans la couronne nord sont toutes dans 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 **Lanaudière** dans la couronne nord de la Grande Région de Montréal.

**VOICI LE TABLEAU #02 DE LA RÉGION LANAUDIÈRE FIN MARS 2014**

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		9	8	12	0,67	13,50			7%
Assomption		157	110	12	9,17	17,13			6%
Lavaltrie		66	50	12	4,17	15,84			6%
Le Gardeur		86	77	12	6,42	13,40			7%
L'Épiphanie par.		17	7	12	0,58	29,14			3%
L'Épiphanie vil.		26	13	12	1,08	24,00			4%
Repentigny		301	307	12	25,58	11,77			8%
Saint-Sulpice		20	11	12	0,92	21,82			5%
Saint-Lin		67	60	12	5,00	13,40			7%
Lachenaie		150	162	12	13,50	11,11			9%
La Plaine		108	91	12	7,58	14,24			7%
Mascouche		162	173	12	14,42	11,24			9%
Terrebonne		230	261	12	21,75	10,57			9%
Fin mars 2014 ME		0	0	12	0,00	#DIV/0!			#DIV/0!
<b>TOTAL LANAUDIÈRE</b>		<b>1399</b>	<b>1330</b>	<b>12</b>	<b>110,83</b>	<b>12,62</b>			<b>8%</b>

Les 13 villes qui présentent un marché d'acheteurs sont : Charlemagne, L'Assomption, Lavaltrie, Le Gardeur, L'Épiphanie (paroisse), L'Épiphanie (ville), Repentigny, Saint-Sulpice, Saint-Lin, Lachenaie, La Plaine, Mascouche et Terrebonne

## **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.

**Alors qu'on avait la situation suivante en décembre 2013 :**

0 sur 13 villes, présentaient un marché de vendeurs  
0 sur 13 villes présentaient un marché normal  
13 sur 13 villes présentaient un marché d'acheteurs

**On a maintenant la situation suivante en mars 2014 :**

0 sur 13 villes, présente un marché de vendeurs  
0 sur 13 villes présentent un marché normal  
13 sur 13 villes présentent un marché d'acheteurs

**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, c'est la base de données des courtiers immobiliers de la région du Grand Montréal.**

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

Dans la 3<sup>ième</sup> 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 du marché 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 110,83 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 Laurentides 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 Repentigny indique qu'il y a 25,58 transactions par mois comparé à Saint-Lin où il n'y a que 5,00 transactions en moyenne 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 Mascouche.

Par exemple à Mascouche, il y a 9% de chance de vendre sa propriété, si la maison du propriétaire se retrouve dans les 14 ou 15 maisons les plus susceptibles d'être retenues par les acheteurs potentiels (il se vend 14,42 maisons par mois à Mascouche) sur les 162 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.

## 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-Sulpice on aura besoin de 21,82 mois pour vendre les 20 maisons actuellement sur le marché à raison de 0,92 maisons vendues par mois. On prendra donc pratiquement 1,0 mois pour vendre 1 maison à raison de 0,92 maison vendue par mois.

## Toujours sous la colonne en jaune

Sous cette colonne on a le nombre de **mois d'inventaire (Mi)** de chacune des 13 villes de la Rive-Nord, **région Lanaudière**.

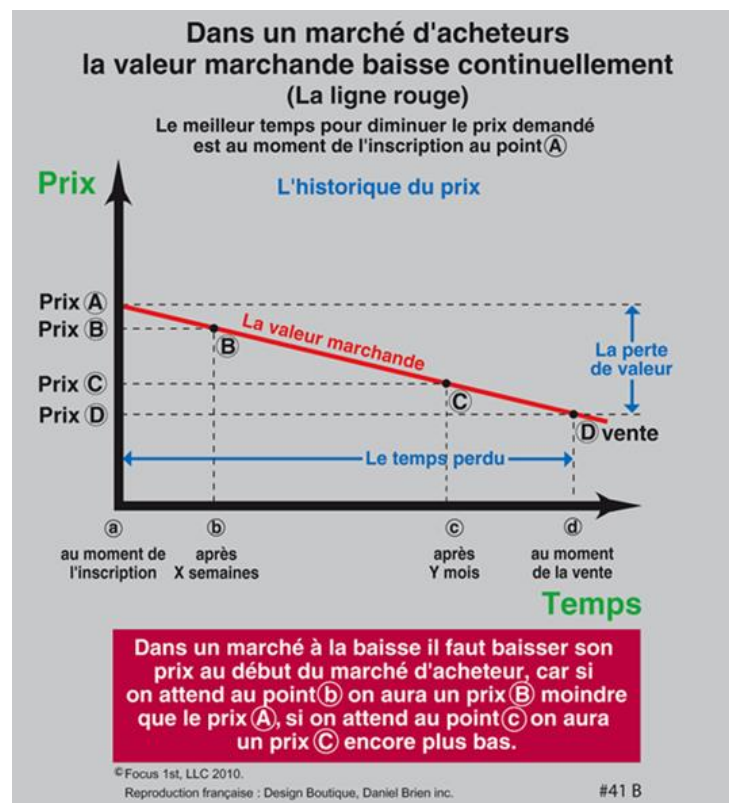
Par rapport au tableau #01 que vous retrouverez en appendice on remarque que pour la région Lanaudière total (dernière ligne des tableaux #01 et #02, le Mi est passé de 10,61 mois à la fin décembre 2013 à 12,62 à la fin mars 2014, soit 3 mois plus tard. Le marché des maisons à étages (cottage et split) s'est détériorer de 18,9%  $(12,62 - 10,61)/10,61$ .

D'une façon générale il y a plus de maisons à vendre à la fin mars (1399 vs 1194) soit 205 maisons à vendre de plus. Au niveau des ventes il y a augmentation aussi (1330 vs 1351) soit une diminution de 21 unités vendues de moins 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 diminuaient de 21 unités (La demande). L'offre est supérieure à la demande, les prix sont à la baisse. On est dans un marché d'acheteurs qui est pire qu'en décembre 2013

Toutes les villes dont le Mi est supérieur à 7,00 sont dans un marché d'acheteurs (il y en a 13 sur 13).

Vous pouvez comparer la variation de l'activité et du nombre de mois d'inventaire en comparant le tableau #01 et le tableau #02 pour la ville de votre choix. De façon général le marché de la région Lanaudière s'est détérioré mais quelques villes peuvent présenter une amélioration dans le nombre de mois d'inventaire. Par contre si le Mi est supérieur à 7 mois on demeure dans un marché d'acheteurs.

## 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.

## 13/13 Villes **De La Région Lanaudière** Présentent Les **Caractéristiques D'un Marché D'acheteurs pour les maisons à étages (ME)**

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 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

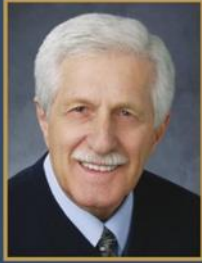
VOICI LE TABLEAU #01 **DE LA RÉGION LANAUDIÈRE** FIN DÉCEMBRE 2014

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	19	8	7	12	0,58	13,71	7	37%	7%
Assomption	244	113	125	12	10,42	10,85	125	51%	9%
Lavaltrie	140	78	53	12	4,42	17,66	53	38%	6%
Le Gardeur	163	66	79	12	6,58	10,03	79	48%	10%
L'Épiphanie par.	18	13	7	12	0,58	22,29	7	39%	4%
L'Épiphanie vil.	36	16	20	12	1,67	9,60	20	56%	10%
Repentigny	641	260	312	12	26,00	10,00	312	49%	10%
Saint-Sulpice	27	12	11	12	0,92	13,09	11	41%	8%
Saint-Lin	127	57	52	12	4,33	13,15	52	41%	8%
Lachenaie	309	117	168	12	14,00	8,36	168	54%	12%
La Plaine	208	98	101	12	8,42	11,64	101	49%	9%
Mascouche	335	156	156	12	13,00	12,00	156	47%	8%
Terrebonne	457	200	260	12	21,67	9,23	260	57%	11%
PM-40 30 déc. 13 ME									
TOTAL LANAUDIÈRE	2724	1194	1351	12	112,58	10,61	1351	50%	9%



## 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.



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.**