

LACHENAIE

État Du Marché Des Maisons À Étages Au 30 Avril 2014

TABLEAU DU CUMUL DES CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ AU 30 AVRIL 2014

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)								
LACHENAIE (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	141	150	153	148					
VE (acheteurs)	168	164	163	152					
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	14,00	13,67	13,58	12,67					
Mi (mois d'inven)	10,07	10,98	11,26	11,68					
TV% (taux de vente)	10%	9%	9%	9%					
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN									

Rappel des 3 caractéristiques du marché local à Lachenaie

L'activité (ve), est une des 3 caractéristiques du marché qui nous indique combien il y a de transactions par mois dans le marché des maisons à étages à Lachenaie. Le tableau ci-dessus nous indique qu'il y a 12 ou 13 (12,67) maisons (ME) vendues par mois à Lachenaie. C'est une bonne activité. On se rappelle qu'à Blainville c'était 27,42, à Mascouche on avait 14,42, à Saint-Jérôme c'était 17,67 maisons vendues par mois, à Terrebonne on avait 20,41 maisons vendues par mois, et à Saint-Eustache on avait 14,83 maisons vendues par mois. On peut dire que pour cette caractéristique, Lachenaie (12,67) ressemble pas mal plus à Mirabel à 11,25 maisons vendues par mois.

Le nombre de mois d'inventaire (Mi) est une autre caractéristique du marché immobilier qui nous indique la relation entre l'Offre et la Demande dans le marché des maisons à étages à Lachenaie. Le tableau ci-dessus nous indique qu'à Lachenaie à la fin avril 2014, il y a un inventaire de maisons sur le marché qui est suffisant pour les 12 ou 13 prochains mois à (11,68). Pour cette caractéristique le nombre de mois d'inventaire à 11,68 ressemble plus au nombre de mois d'inventaire à Terrebonne avec un nombre de mois d'inventaire à 11,66.

La troisième caractéristique (TV%) d'un marché est le taux d'absorption (TA) ou le taux de vente en pourcentage (TV%) qui prévaut à Lachenaie à la fin avril 2014. Actuellement cette caractéristique nous indique qu'un propriétaire dans ce marché a 9% de chance de vendre sa propriété dans les 30 prochains jours, si sa propriété constitue un des 12 ou 13 meilleurs choix pour les acheteurs, parmi les 148 maisons à vendre. Bien sûr parce qu'il se vend 12,67 maisons par mois (30 jours).

La variation des caractéristiques du marché

Le nombre de maisons vendues (ve) était de 14,00 en janvier, il est passé à 13,67 en février puis à 13,58 en mars et à 12,67 en avril 2014.. Les maisons vendues qui représentent **les acheteurs actuellement sur le marché** afin d'acheter une propriété à étages à Lachenaie a diminué de 1,5 point depuis janvier. On remarque donc qu'il y a de moins en moins d'acheteurs potentiels sur le marché des maisons à étages, ce qui constitue une première mauvaise nouvelle. La deuxième mauvaise nouvelle c'est qu'on est dans un marché d'acheteurs!

Le nombre de mois d'inventaire (Mi) est à 11,68, a augmenté de 1,5 point par rapport au mois de janvier 2014. Il ne faut pas oublier qu'à 11,68 c'est comme 12 ou 13 mois d'inventaire, le marché est fortement dans un marché d'acheteurs et les prix devraient être, d'une façon générale, à la baisse. L'analyse par tranche de prix dans la section suivante, (**Connaître son marché**) nous renseignera davantage sur ce qui doit être fait pour vendre.

Le taux de vente en pourcentage (TV%), nous indique que les propriétaires qui veulent vendre actuellement ont 9% de chances de vendre dans les 30 prochains jours, à moins, s'il y a lieu, de diminuer le prix demandé pour augmenter leur chances de vendre. C'est l'analyse par tranches de prix, mais surtout l'application de la formule de l'**Offre et la Demande** qui va nous renseigner **si le prix doit être diminué et de combien.**

C'est ici que le travail avec un courtier immobilier peut vous rapporter bien plus qu'une diminution de sa commission. [Il est risqué de vendre dans un marché d'acheteurs.](#)

Enfin, c'est votre choix d'être certain de vendre à meilleur prix et plus rapidement en travaillant avec un courtier immobilier qui **connait réellement le marché** et pas seulement ou sont situé les écoles et les centres d'achats de la ville ou de vendre par vous-même (AVPP), ce qui ne s'avère pas être la meilleure solution lorsque le marché témoigne d'un marché d'acheteurs.

TABLEAU DES TRANCHES DE PRIX AU 30 AVRIL 2014

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
LACHENAIE (ME)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
Vi (vendeurs)	0	3	13	18	27	16	20	24	10
VE (acheteurs)	4	19	37	38	27	19	6	8	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,33	1,58	3,08	3,17	2,25	1,58	0,50	0,67	0,00
Mi (mois d'inven)	0,00	1,89	4,22	5,68	12,00	10,11	40,00	36,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	#DIV/0!	53%	24%	18%	8%	10%	3%	3%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 AVRIL 2014 PAR MICHEL BRIEN									

Connaître son marché

L'ACTIVITÉ (ve), le nombre de maisons vendues par mois, c'est la vitesse à laquelle se vendent les maisons. À Lachenaie ça prend 3 mois, avant de vendre 1 maison à étages dont le prix demandé est situé à 200K et moins (3 mois x 0,33 maison/mois = 0,99) ou 1 maison. Par contre dans un mois il se vend 3,17 maisons dans la tranche de prix allant de 300K à 350K.

L'activité est faible dans les 9 tranches de prix parce qu'elle a une valeur comprise inférieure à 5 maisons vendues par mois.

La majorité des ventes (VE) qui représentent **le nombre d'acheteurs sur le marché** se situe dans les tranches de prix allant de 250K à 300K, et allant de 300K à 350K où on dénombre 47,5% (75/158) de maisons à vendre sur **158 acheteurs potentiels** de maisons à étages sur le marché. C'est assez inusité de n'avoir que 47,5% de maisons à vendre où les tranches de prix ont plus de 30 maisons vendues en 12 mois. Dans toutes les autres villes 80% des maisons vendues sont dans des tranches de prix qu'on peut utiliser pour calculer avec la formule de l'offre et la demande.

Pour Lachenaie on devra déterminer le prix avec la formule de l'**Offre et la Demande** en utilisant la méthode du jumelage car au total les ventes ont été bien distribuées dans plus de tranches de prix et la quantité totale de vente N'est pas très élevée à 158.

LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi), la représentation de l'**Offre et la Demande**

Le nombre de mois d'inventaire indique que les 3 premières tranches de prix sont favorables **aux vendeurs** parce que le Mi est à moins de 5 mois d'inventaire.

La tranche de prix allant de 300K à 350K avec un Mi à 5,68 mois présente une tranche **de prix favorables aux transactions** avec un nombre de mois d'inventaire situé entre 5 mois et 7 mois. Toutes les autres tranches de prix (sauf les 4 premières) présentent des tranches de prix favorables **aux acheteurs** puisque le Mi de chacune des tranches de prix est supérieur à 7 mois d'inventaire. Les Mi sont respectivement de 12,00 mois 10,11 mois, 40,00 mois et 36,00 mois. Pour la dernière tranche de prix on ne peut prédire le nombre de mois nécessaire puisqu'il ne s'est pas vendu de maison dans les 12 derniers mois. Les prochaines données présentant des ventes dans cette tranche de prix nous aideront à déterminer le nombre de mois d'inventaire, pour l'instant il est impossible de le faire.

La tranche de 400K à 450K présente un Mi à 10,11 mois d'inventaire, mais avec seulement 19 maisons vendues dans les 12 derniers mois, en jumelant cette tranche de prix avec la précédente allant de 350K à 400K, il pourrait être intéressant d'appliquer la formule de l'**Offre et la Demande** puisqu'on pourrait peut-être trouver un prix qui témoignerait d'un marché normal dépendamment des caractéristiques de la maison dont on voudrait déterminer le prix à l'aide de cette méthode. De toute façon si l'a recherche du juste prix de la valeur marchande et l'application de la formule de l'O&D sont exécuter il se pourrait qu'une baisse de prix très minime soit requise pour vendre.

LE TAUX D'ABSORPTION OU LE TAUX DE VENTE

La tranche de prix allant de 200K à 250K offre de belles opportunités de vente. Dans cette tranche de prix (TP) les vendeurs ont 53% de chances de vendre leur propriété dans les 30 prochains jours, si leur propriété représente 1 ou 2 propriétés, la ou les plus susceptible(s) d'avoir la faveur des acheteurs sur les 3 propriétés actuellement sur le marché, puisqu'il se vend 1,58 propriétés par mois.

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.

Une fois sur le site, cliquez sur le logo "Le p'tit matin" et le document **L'OFFRE ET LA DEMANDE** est enregistré sous le numéro: PM71-Terrebonne

<http://info-immobilier-rive-nord.com>

LE CENTRE DE L'INFORMATION SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIELLE DE LA RIVE-NORD

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

Vous pouvez consulter le document [L'IMMOBILIER SUR LA RIVE-NORD](#), pour savoir tout ce que peut vous apporter info-immobilier-rive-nord.

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
