

MIRABEL

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)								
MIRABEL (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	166	194	202	196					
VE (acheteurs)	160	161	150	135					
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	13,33	13,42	12,50	11,25					
Mi (mois d'inven)	12,45	14,46	16,16	17,42					
TV% (taux de vente)	8%	7%	6%	6%					
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN									

Rappel des 3 caractéristiques du marché local à Mirabel

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 Mirabel. Le tableau ci-dessus nous indique qu'il y a 11,25 maisons (ME) vendues par mois à Mirabel. 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 qu'à date c'est la plus faible quantité de maisons vendues par mois parmi les villes ci-devant citées.

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 Mirabel. Le tableau ci-dessus nous indique qu'à Mirabel à la fin avril 2014, il y a un inventaire de maisons sur le marché qui est suffisant pour les prochains 17 mois et demi à (17,42).

La troisième caractéristique (TV%) d'un marché est le taux d'absorption (TA) ou le taux de vente en pourcentage (TV%) qui prévaut à Mirabel à la fin avril 2014. Actuellement cette caractéristique nous indique qu'un propriétaire de ce marché a 6% de chance de vendre sa propriété dans les 30 prochains jours, si sa propriété constitue un des 11 meilleurs choix pour les acheteurs, parmi les 196 maisons à vendre actuellement sur le marché. Bien sûr parce qu'il se vend 11,25 maisons par mois (30 jours).

La variation des caractéristiques du marché

Le nombre de maisons vendues (ve) était de 13,33, il est passé à 13,42 puis à 12,50 et à 11,25 en avril 2014.. Les maisons vendues qui représentent **les acheteurs actuellement sur le marché** afin d'acheter une propriété à étages à Mirabel a diminué de 2 points 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 17,42, a augmenté de 5 points par rapport au mois de janvier 2014. Il ne faut pas oublier qu'à 17,42 mois, c'est comme 17 ou 18 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 6% 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)								
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
MIRABEL (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)	8	33	27	44	44	15	8	13	4
VE (acheteurs)	10	36	25	42	15	9	2	1	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,83	3,00	2,08	3,50	1,25	0,75	0,17	0,08	0,00
Mi (mois d'inven)	9,60	11,00	12,96	12,57	35,20	20,00	48,00	156,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	10%	9%	8%	8%	3%	5%	2%	1%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 AVRIL 2014 PAR MICHEL BRIEN									

Connaitre son marché

L'ACTIVITÉ (ve), le nombre de maisons vendues par mois, c'est la vitesse à laquelle se vendent les maisons. À Mirabel ça prend 12 mois, avant de vendre 1 maison à étages dont le prix demandé est situé entre 500K et 750K et plus (12 mois x 0,08 maison/mois = 0,96) ou 1 maison. Par contre dans un mois il se vend 3,50 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 200K à 250K, de 250K à 300K, et de 300K à

350K où on dénombre 74% (103/140) de maisons à vendre sur **140 acheteurs potentiels** de maisons à étages sur le marché.

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

Le nombre de mois d'inventaire indique que toutes les tranches de prix sont favorables **aux acheteurs** parce que le Mi est supérieur à 7 mois dans toutes les tranches de prix.

La tranche de prix allant de 250K à 300K présente une tranche **de prix favorables au jumelage** parce qu'on n'a pas le minimum de ventes de 30 dans cette tranche de prix. Avec quelle tranche de prix adjacente devrions-nous la jumeler? Avec la tranche de prix plus basse ou avec la plus haute tranche de prix? Je n'ai pas fait les calculs, mais je dirais avec la tranche de prix la plus basse pour obtenir les meilleures données, pour qu'en faisant les calculs ont soit plus proche de 7 mois d'inventaire

Toutes les tranches de prix présentent des tranches de prix favorables **aux acheteurs** puisque le Mi de chacune des tranches de prix est supérieur à 7 mois d'inventaire.

Si je jumelle la tranche de prix allant de 250K avec la tranche précédente je vais obtenir les données suivantes: $V_i=60$ maisons vendues par mois, $V_E=61$ alors que le nombre de mois demeure à 12. Les calculs seraient alors les suivants : $v_e=V_E/M$ ou $v_e=61/12=5,08$. Puis $M_i=V_i/v_e$ ou $M_i=60/5,08=11,81$. 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 puisque le Mi à 11,81 mois, pourrait témoigner un marché normal pour une recherche de prix d'une propriété, dépendamment des caractéristiques de cette propriété. 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 soit acceptable pour un propriétaire dans l'obligation de vendre.

Si j'avais jumelé avec la tranche de prix suivante j'aurais obtenu les données suivantes: $V_i=71$ maisons à vendre, $V_E=67$ acheteurs potentiels sur le marché, alors que le nombre de mois demeurerait à 12. Les calculs qui s'ensuivent seraient les suivants: $v_e=V_E/M$ ou $v_e=67/12=5,58$. Puis $M_i=V_i/v_e$ ou $M_i=71/5,58=12,72$ mois, ce qui est normal puisque le jumelage nous donne toujours un Mi situé entre les Mi des tranches jumelées.

LE TAUX D'ABSORPTION OU LE TAUX DE VENTE

Rien d'excitant à ce niveau. Dans une tranche de prix (TP), disons celle allant de 200K à 250K, le vendeur a 9% de chances de vendre sa propriété dans les 30 prochains jours, si sa propriété représente une des 3 propriétés les plus susceptibles d'avoir la faveur des acheteurs sur les 33 propriétés actuellement sur le marché, puisqu'il se vend 3 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
