

REPENTIGNY

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)								
REPENTIGNY (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	292	295	300	299					
VE (acheteurs)	280	277	310	306					
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	23,33	23,08	25,83	25,50					
Mi (mois d'inven)	12,51	12,78	11,61	11,73					
TV% (taux de vente)	8%	8%	9%	9%					
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN									

Rappel des 3 caractéristiques du marché local à Repentigny

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 (ME) à Repentigny. Le tableau ci-dessus nous indique qu'il y a 25 ou 26 (25,50) maisons (ME) vendues par mois à Repentigny. C'est une très 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 et à Terrebonne on avait 20,41 maisons vendues par mois et si Saint-Eustache se comparait à Mascouche pour cette caractéristique du marché on peut dire que Repentigny pourrait se comparer à Blainville.

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 Repentigny. Le tableau ci-dessus nous indique qu'à Repentigny à la fin avril 2014, il y a un inventaire de maisons sur le marché qui est suffisant pour les prochains 12 mois à (11,73). Pour cette caractéristique du marché on peut dire que Repentigny pourrait se comparer à Terrebonne (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 Repentigny à la fin avril 2014. Actuellement cette caractéristique nous indique qu'un propriétaire de ce marché a 9% de chance de vendre sa propriété dans les 30 prochains jours, si sa propriété constitue un des 25 ou 26 meilleurs choix pour les acheteurs, parmi les 299 maisons à vendre. Bien sûr parce qu'il se vend 25,50 maisons par mois (30 jours).

La variation des caractéristiques du marché

Le nombre de maisons vendues (ve) se maintient autour de 23 et 25. Les maisons vendues qui représentent **les acheteurs actuellement sur le marché** afin d'acheter une propriété à étages à Repentigny est constant ce qui constitue une bonne nouvelle. La mauvaise nouvelle c'est qu'on est dans un marché d'acheteurs!

Le nombre de mois d'inventaire (Mi) est à 11,73, est demeuré au même point par rapport au mois précédent en mars 2014. Il ne faut pas oublier qu'à 11,73 c'est comme 12 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 d'acheter 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
REPENTIGNY (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)	10	20	59	70	56	30	22	23	10
VE (acheteurs)	15	67	95	81	29	17	7	12	2
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,25	5,58	7,92	6,75	2,42	1,42	0,58	1,00	0,17
Mi (mois d'inven)	8,00	3,58	7,45	10,37	23,17	21,18	37,71	23,00	60,00
TV% (taux de vente)	13%	28%	13%	10%	4%	5%	3%	4%	2%
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 Repentigny ça prend 6 mois, avant de vendre 1 maison à étages dont le prix demandé est situé à 750K et plus (6 mois x 0,17 maison/mois = 1,02) ou 1 maison. Par contre dans un mois il se vend 7,92 maisons dans la tranche de prix allant de 250K à 300K.

L'activité est faible dans 6 des 9 tranches de prix et moyenne dans 3 tranches de prix soit de 200K à 250K, de 250K à 300K et de 300K à 350K parce qu'elle a une valeur comprise entre 5 et 10 maisons vendues par mois alors que les 6 autres tranches de prix présentent des valeurs comprise entre 0 et 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, allant de 250K à 300K, allant de

300K à 350K et de 350K à 400K où on dénombre 84% (272/325) de maisons à vendre sur **325 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 la deuxième tranche de prix est favorable **aux vendeurs** parce que le Mi est à 3,58 mois, ce qui est moindre que 5 mois d'inventaire

Les tranches de prix allant de 250K à 300K et de 300K à 350K présentent des tranches **de prix favorables au jumelage** avec un nombre de mois d'inventaire situé pas trop éloigné de 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 supérieurs à 23 mois.

Pour les tranches de prix allant de 250K à 300K et de 300K à 350K il pourrait être intéressant après jumelage d'appliquer la formule de **l'Offre et la Demande** puisqu'on pourrait peut-être trouver un prix qui témoignerait d'un marché normal. Les données seraient les suivantes : $V_i=129$ maisons à vendre sur le marché, $V_E=176$ acheteurs sur le marché et le nombre de mois demeurant à 12. Les calculs qui s'ensuivent donneraient les résultats suivants : $v_e=V_E/M$ ou $v_e=176/12=14,67$. Puis $M_i=V_i/v_e$ ou $M_i=129/14,67=8,79$. Il se pourrait alors que la recherche du juste prix de la valeur marchande et l'application de la formule de l'O&D étant exécuter, l'on puisse trouver qu'une minime baisse de prix soit requise pour vendre.

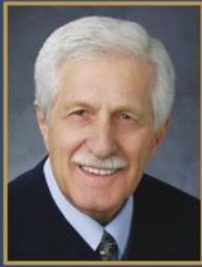
LE TAUX D'ABSORPTION OU LE TAUX DE VENTE

Dans cette tranche de prix (TP) allant de 200K à 250K le vendeur a 25% de chances de vendre sa propriété dans les 30 prochains jours, si sa propriété représente une des 5 ou 6 propriétés parmi les plus susceptibles d'avoir la faveur des acheteurs sur les 20 propriétés actuellement sur le marché, puisqu'il se vend 5,58 propriétés par mois.

Une attention particulière à la TP allant de 250K à 300K qui présente un nombre de mois d'inventaire sur la clôture à 7,45 mois et un taux de vente de 13%. Ça pourrait être intéressant de regarder cette TP, il pourrait y avoir plusieurs propriétés disponibles à un prix témoignant d'un marché normal. Le propriétaire n'aurait pratiquement pas à baisser son prix de vente inscrit, en autant qu'il ne l'a pas surévalué volontairement.

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-Repentigny

<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
