

SAINT-EUSTACHE

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)								
	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
ST-EUSTACHE (ME)	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
K = 1000									
Vi (vendeurs)	110	122	126	112					
VE (acheteurs)	176	174	172	178					
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	14,67	14,50	14,33	14,83					
Mi (mois d'inven)	7,50	8,41	8,79	7,55					
TV% (taux de vente)	13%	12%	11%	13%					
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN									

Rappel des 3 caractéristiques du marché local à Saint-Eustache

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 Saint-Eustache. Le tableau ci-dessus nous indique qu'il y a 15 (14,83) maisons (ME) vendues par mois à Saint-Eustache. 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. Saint-Eustache se comparerait donc à Mascouche pour cette caractéristique du marché.

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 Saint-Eustache. Le tableau ci-dessus nous indique qu'à Saint-Eustache à la fin avril 2014, il y a un inventaire de maisons sur le marché qui est suffisant pour les prochains 7 ou 8 prochains mois à (7,55).

La troisième caractéristique (TV%) d'un marché est le taux d'absorption (TA) ou le taux de vente en pourcentage (TV%) qui prévaut à Saint-Eustache à la fin avril 2014. Actuellement cette caractéristique nous indique qu'un propriétaire de ce marché a 13% de chance de vendre sa propriété dans les 30 prochains jours, si sa propriété constitue un des 15 meilleurs choix pour les acheteurs, parmi les 112 maisons à vendre. Bien sûr parce qu'il se vend 14,83 maisons par mois (30 jours), à n'en pas douter c'est le meilleur pourcentage de vente, des 4 villes citées ci-dessus, dans l'activité.

La variation des caractéristiques du marché

Le nombre de maisons vendues (ve) se maintient autour de 14,50. Les maisons vendues qui représentent **les acheteurs actuellement sur le marché** afin d'acheter une propriété à étages (ME) à Saint-Eustache est constant ce qui constitue une première bonne nouvelle. L'autre bonne nouvelle c'est qu'on est encore dans un marché de vendeurs (mais pas longtemps si on se base sur ce qui se produit dans tout le marché de la Rive-Nord ou on semble s'enliser dans un marché d'acheteurs)

Le nombre de mois d'inventaire (Mi) à 7,55, est revenu au même nombre de mois d'inventaire qu'en janvier, après avoir frayer aux alentours de 8,50 et 8,75 en février et en mars. À 7,55 mois d'inventaire on est dans un marché qui témoigne d'un marché

normal justement parce que le Mi est entre 5 mois et 7 mois d'inventaire. Les prochains mois nous dirons si le Mi continue à baisser ou bien s'il reprend à la hausse comme pour les mois de février et mars.

Je sais que les puristes vont me dire qu'on devrait comparer le Mi de janvier, février, mars et avril 2014 avec les mois correspondants de 2013. Ce qui sera fait le mois prochain. Si je n'ai pas encore fait ce constat c'est pour 2 raisons. Premièrement je voulais montrer aux lecteurs que le marché local change mais très lentement comparé bien souvent aux marchés des actions. La deuxième raison c'est pour vous faire valoir pourquoi la FCIQ publie la moyenne de ces valeurs de Mi, aux trois mois, ce à quoi nous en viendrons en 2015, si Dieu le veut.

Le taux de vente en pourcentage (TV%), nous indique que les propriétaires qui veulent vendre actuellement ont 13% de chances de vendre dans les 30 prochains jours, si leur propriété constitue un des 15 meilleurs choix aux yeux des acheteurs, parmi les 112 maisons actuellement en vente sur le marché. Parce qu'il se vend 14,83 maisons à étages (ME) par mois à Saint-Eustache.

TABLEAU DES TRANCHES DE PRIX AU 30 AVRIL 2014

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
ST-EUSTACHE (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)	7	20	12	22	15	8	10	11	6
VE (acheteurs)	24	52	42	33	17	3	7	5	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	2,00	4,33	3,50	2,75	1,42	0,25	0,58	0,42	0,00
Mi (mois d'inven)	3,50	4,62	3,43	8,00	10,59	32,00	17,14	26,40	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	29%	22%	29%	13%	9%	3%	6%	4%	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. L'activité est faible dans les 9 tranches de prix parce que le nombre de maisons vendues par mois est inférieur à 5 dans toutes les tranches de prix.

La majorité des ventes (VE) qui représentent **le nombre d'acheteurs sur le marché** se situe dans les tranches de prix allant de 200K et moins à 350K. Dans ces quatre (4) tranches de prix on compte 83% (151/183) de maisons à vendre sur **183 acheteurs potentiels** de maisons à étages (ME) sur le marché.

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

À Saint-Eustache le marché des maisons à étages ME est comme divisé en trois parties. D'abord, les trois premières tranches de prix témoignent d'un marché de vendeurs avec

des Mi inférieurs à 5 mois d'inventaire, respectivement le Mi est de 3,50 mois, 4,62 mois et 3,43 mois. C'est la première partie.

La deuxième partie du marché est celle qui englobe la tranche de prix allant de 300K à 350K et la suivante de 350K à 400K. Le nombre de mois d'inventaire à 8,00 et à 10,59 respectivement témoignent d'un marché d'acheteurs qui pourrait devenir des marchés locaux normaux moyennant une légère baisse du prix demandé. Il serait même souhaitable de jumeler ces deux tranches de prix.

Puis il y a la troisième partie qui comprend le reste des tranches de prix allant de 400K à 1 millions et plus, qui témoignent toutes d'un marché d'acheteurs prononcé. L'état de cette troisième partie suggère une forte baisse de prix ou une ferme proposition de quitter le marché jusqu'au moment où ce marché lui sera plus favorable.

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 situés 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.

LE TAUX D'ABSORPTION OU LE TAUX DE VENTE

C'est excitant de constater que les trois premières tranches de prix présentent des pourcentages de vendre dans les prochains trente jours (1 mois) puisque respectivement ces pourcentages sont de l'ordre de 29%, 22% et 29%. Si un propriétaire veut vendre sa maison et qu'il demande un prix inférieur à 200K, alors il vendra dans les 30 prochains jours si sa propriété est parmi les 2 propriétés les plus convoitées sur les 7 propriétés actuellement sur le marché. Le même raisonnement s'applique au propriétaire d'une maison à vendre dont le prix demandé est entre 200K et 250K. Idem pour le propriétaire dont la maison à vendre est entre 250K et 300K.

Une attention particulière au jumelage des TP allant de 300K à 350K et de 350K à 400K. En jumelant on obtient les données suivantes $V_i=37$, $V_E=50$ et M demeure à 12. Le calcul de (v_e) serait $v_e=V_E/M$ ou $v_e=50/12=4,17$. Puis le calcul de (M_i) serait $M_i=V_i/v_e$ ou $M_i=37/4,17=8,87$ mois d'inventaire. Ça pourrait être intéressant de regarder cette TP nouvellement formée, 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-Saint-Eustache

<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
