

SAINT-JÉRÔME

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)								
ST-JÉRÔME (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	262	290	286	275					
VE (acheteurs)	191	204	209	212					
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	15,92	17,00	17,42	17,67					
Mi (mois d'inven)	16,46	17,06	16,42	15,57					
TV% (taux de vente)	6%	6%	6%	6%					
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN									

Rappel des 3 caractéristiques du marché local à Mascouche

L'activité (ve), est une des 3 caractéristiques du marché qui nous indique combien il y a de transactions par mois dans le marché de la maison à étages à Saint-Jérôme. Le tableau ci-dessus nous indique qu'il y a 17 ou 18 (17,67) maisons vendues par mois à Saint-Jérôme. C'est une très bonne activité, c'est moins que ce qu'on avait à Blainville à 27,42 maisons vendues par mois, et c'est plus que ce qu'on avait à Mascouche à 14,42 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 de la maison à étages à Saint-Jérôme. Le tableau ci-dessus nous indique qu'à Saint-Jérôme, à la fin avril 2014, il y a un inventaire de maisons sur le marché qui est suffisant pour les prochains 15 à 16 mois à 15,57 mois. C'est 3 mois et demi de plus qu'à Blainville, à 12,98 mois et 4 mois de plus qu'à Mascouche à 11,24 mois.

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-Jérôme 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 17 ou 18 meilleurs choix pour les acheteurs, parmi les 275 maisons à vendre. Bien sûr parce qu'il se vend 17,67 maisons par mois.

La variation des caractéristiques du marché

Le nombre de maisons vendues (ve) se maintient autour de 16,00 et 17,50. Les maisons vendues qui représentent les acheteurs actuellement sur le marché afin d'acheter une propriété à étages à Saint-Jérôme augmente régulièrement depuis le début de 2014 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 15,57 a baissé de 1 point par rapport au mois précédent. Il ne faut pas oublier qu'à 15,57 mois d'inventaire le marché est très fortement dans un marché d'acheteurs et que les prix doivent être, d'une façon générale, à la baisse. L'analyse par tranche de prix 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% des chances de vendre dans les 30 prochains jours, si sa propriété est parmi les 17 ou 18 maisons les plus recherchées parmi les 275 maisons à vendre sur le marché actuellement. Ce pourcentage de vente peut augmenter à la condition de diminuer le prix demandé s'il y a lieu. C'est 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. 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)								
ST-JÉRÔME (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)	35	52	65	45	25	11	10	17	8
VE (acheteurs)	67	60	37	25	14	10	3	2	1
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	5,58	5,00	3,08	2,08	1,17	0,83	0,25	0,17	0,08
Mi (mois d'inven)	6,27	10,40	21,08	21,60	21,43	13,20	40,00	102,00	96,00
TV% (taux de vente)	16%	10%	5%	5%	5%	8%	3%	1%	1%
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 Saint-Jérôme ça prend un an avant de vendre 1 maison dont le prix demandé est situé à 750K et plus. (12 mois x 0,08 maison/mois = .96) ou 1 maison.

L'activité est faible dans la majorité des tranches de prix parce qu'elle a une valeur comprise entre 0 et 5 maisons vendues par mois. Les deux premières tranches de prix présentent une activité moyenne et tout juste sur la ligne à 5,58 et 5,00 maisons vendues par mois.

Le nombre de ventes (VE) qui représentent **le nombre d'acheteurs sur le marché** est supérieur à 30 dans 3 tranches de prix seulement celle de 200K et moins de même que celle allant de 200K à 250K et celle allant de 250K à 300K. Les ventes sont de 67, 60 et 37 respectivement.

Le nombre de tranches permettant d'utiliser la méthode statistique (les tranches possédant minimalement une trentaine de ventes) sont au nombre de 3 et représentent 75% (164/219) de toutes les ventes. Pour 2 tranches de prix, on devra jumeler avec la

tranche de prix adjacente. Par exemple, on pourrait jumeler la tranche de prix allant de 300K à 350K avec celle allant de 350K à 400K, on obtiendrait alors les données suivantes $V_i=70$, $VE=39$ pour une tranche de prix allant de 300K à 400K. Les résultats seraient les suivants: $ve=VE/M$, ou $39/12=3,25$ ventes par mois. Puis $M_i=V_i/ve$ ou $70/3,25=21,54$ mois d'inventaire, et $TV\%=1/M_i$ ou $1/21,54=5\%$ de chance de vendre dans les prochains 30 jours si votre propriété est parmi les 3 (3,25) maisons les plus en demande parmi les 70 alors sur le marché entre 300K et 400K.

Ce ne sera pas facile de vendre dans ces conditions et avec un M_i à 21,54 on risque d'être obligé de réduire considérablement le prix demandé pour que celui-ci témoigne d'un marché normal afin de trouver un acheteur et de faire une transaction équitable.

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

Le nombre de mois d'inventaire indique que la première tranche de prix témoigne justement d'un marché normal à 6,27 mois. Dans un tel marché le propriétaire n'a pas à réduire son prix demandé s'il a bien calculé celui-ci et ne l'a pas surévalué. Dans toutes les autres tranches de prix le M_i est excessivement élevé et pour témoigner d'un marché normal les propriétaires devront diminuer considérablement le prix demandé pour que celui-ci témoigne d'un marché normal. Faut quand même faire les calculs de l'Offre et la Demande, mais la meilleure solution serait de retirer la maison du marché et d'attendre que la situation économique de la région soit meilleure.

La tranche de 200K à 250K présente un M_i à 10,40 mois d'inventaire 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 même si le M_i à 10,25 est pas mal éloigné de 7 mois. 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'on trouve une baisse de prix acceptable.

LE TAUX D'ABSORPTION OU LE TAUX DE VENTE


C'est dans la tranche de prix de 200K et moins qu'on offre les meilleures chances de vendre. En effet le vendeur a 16% des chances de vendre sa propriété dans les 30 prochains jours, si celle-ci est parmi les 5 ou 6 (5,58) propriétés qui représentent les propriétés les plus susceptibles d'avoir la faveur des acheteurs sur les 35 propriétés actuellement sur le marché.

Dans un marché d'acheteurs le nombre de mois d'inventaire est plus grand que 7 mois. À Saint-Jérôme il est actuellement de 15,57 mois pour l'ensemble des maisons à étages, on est donc à plus du double de mois d'inventaire minimum de 7 mois. Le marché est de ce fait très ancré dans un marché d'acheteurs et à remarquer que le M_i a tendance à diminuer de mois en mois passant de 17,06 à 16,42 et à 15,57 mois depuis janvier 2014. Le vendeur qui doit absolument vendre devrait s'adjoindre un courtier immobilier et lui faire calculer régulièrement le M_i et d'ajuster le prix demandé en

conséquence. Celui qui n'est pas obligé de vendre devrait tout simplement se retirer du marché et d'attendre de meilleures conditions.

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-Jérôme

<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
