

# BLAINVILLE

## État Du Marché Des Maisons Plain-Pied Au 30 Avril 2014

TABLEAU DU CUMUL DES CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ AU 30 AVRIL 2014

VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
BLAINVILLE (PP)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	170	176	179	173					
VE (acheteurs)	228	236	239	253					
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	19,00	19,67	19,92	21,08					
Mi (mois d'inven)	8,95	8,95	8,99	8,21					
TV% (taux de vente)	11%	11%	11%	12%					

2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN

### Rappel des 3 caractéristiques du marché local à Blainville

**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 plain-pied (PP) à Blainville. Le tableau ci-dessus nous indique qu'il y a 21 (21,08) maisons (PP) vendues par mois à Blainville. C'est une très bonne activité.

**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 plain-pied (PP) à Blainville. Le tableau ci-dessus nous indique qu'à Blainville, à la fin avril 2014, il y a un inventaire de maisons sur le marché qui est suffisant pour les prochains 8 mois à (8,21).

**La troisième caractéristique (TV%)** d'un marché est le taux d'absorption (TA) ou le taux de vente en pourcentage (TV%) qui prévaut à Blainville à la fin avril 2014. Actuellement cette caractéristique nous indique qu'un propriétaire de ce marché a 12% de chance de vendre sa propriété dans les 30 prochains jours, si sa propriété constitue un des 21 meilleurs choix pour les acheteurs, parmi les 173 maisons à vendre. Bien sûr parce qu'il se vend 21,08 maisons par mois.

### La variation des caractéristiques du marché

**Le nombre de maisons vendues (ve)** a augmenté depuis le début de l'année, passant de 228, à 236, à 239, et à 253. **Les maisons vendues qui représentent les acheteurs actuellement sur le marché** afin d'acheter une propriété plain-pied à Blainville est en progression, ce qui constitue une bonne nouvelle. Une plus ou moins bonne nouvelle c'est qu'on est dans un marché d'acheteurs, mais dans un faible marché d'acheteurs qui s'est légèrement amélioré depuis le début de l'année.

**Le nombre de mois d'inventaire (Mi)** est à 8,21 mois, il a baissé légèrement par rapport aux 3 mois précédents ce qui est quand même positif. Il ne faut pas oublier qu'à 8,21 mois d'inventaire le marché est légèrement 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.

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.

**Le taux de vente en pourcentage (TV%),** nous indique que les propriétaires qui veulent vendre actuellement ont 12% de chances de vendre dans les 30 prochains jours, à moins de diminuer le prix demandé s'il y a lieu. 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. 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 où sont situés les écoles et les centres d'achats de la ville ou de vendre par vous-même (AVPP). Je vous suggère de lire le document suivant: [Il est risqué d'acheter dans un marché d'acheteurs.](#)

## Connaitre son marché

TABLEAU DES TRANCHES DE PRIX AU 30 AVRIL 2014

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
		200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
BLAINVILLE (PP)	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)	9	46	46	29	13	11	6	9	6
VE (acheteurs)	32	106	79	26	6	4	3	2	3
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	2,67	8,83	6,58	2,17	0,50	0,33	0,25	0,17	0,25
Mi (mois d'inven)	3,38	5,21	6,99	13,38	26,00	33,00	24,00	54,00	24,00
TV% (taux de vente)	30%	19%	14%	7%	4%	3%	4%	2%	4%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 AVRIL 2014 PAR MICHEL BRIEN									

**L'ACTIVITÉ (ve),** le nombre de maisons vendues par mois, c'est la vitesse à laquelle se vendent les maisons. À Blainville ça prend 6 mois, avant de vendre 1 maison à étages dont le prix demandé est situé entre 500K et 750K (6 mois x 0,17 maison/mois = 1,02) ou 1 maison. Par contre dans un mois il se vend 8,83 maisons dans la tranche de prix allant de 200K à 250K.

L'activité est faible dans 7 des 9 tranches de prix, parce que l'activité est inférieure à 5 maisons vendues par mois et moyenne dans 2 tranches de prix soit de 200K à 250K, de 250K à 300K, parce qu'elle a une valeur comprise entre 5 et 10 maisons vendues par mois.

## **Les ventes (VE) qui représentent le nombre d'acheteurs sur le marché**

Le nombre de tranches permettant d'utiliser la méthode statistique (les tranches de prix possédant minimalement une trentaine de ventes) sont au nombre de 3 et représentent 83% (217/261) de toutes les ventes. Il nous reste 6 tranches de prix où on ne peut pas utiliser la méthode statistique et ce sont les 6 dernières tranches de prix, celle allant de 300K à 750K et plus. Il est évident que la deuxième et la troisième tranche de prix présentent un nombre de ventes très élevé à 106 et 79 ventes nous permettront d'appliquer plus facilement la formule de l'offre et la demande pour trouver la juste valeur marchande.

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

Le nombre de mois d'inventaire indique que la première tranche de prix est favorable aux vendeurs avec un Mi à 3,38 mois, alors que la deuxième tranche de prix avec un Mi à 5,21 mois et la troisième tranche de prix à 6,99 mois d'inventaire présentent des Mi qui témoignent d'un marché normal, propice aux transactions équitables dans un marché normal.

Les autres tranches de prix témoignent d'un marché d'acheteurs. À partir de la tranche de prix allant de 300K à 350K et les suivantes, les maisons sont dans un marché d'acheteurs très prononcé et on estime que s'ils se maintiennent à ces niveaux il y a fortes chances d'avoir une dépréciation à deux chiffres.

## **LE TAUX D'ABSORPTION (TA) OU LE TAUX DE VENTE (TV%)**

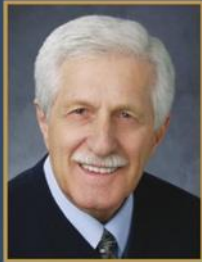
Rien d'excitant à ce niveau à l'exception de la tranche de prix allant de 200K et moins. Dans cette tranche de prix (TP) le vendeur a 30% des chances de vendre sa propriété dans les 30 prochains jours, si celle-ci est parmi les 2 ou 3 propriétés qui représentent les propriétés les plus susceptibles d'avoir la faveur des acheteurs sur les 9 propriétés actuellement sur le marché.

Une attention particulière à la TP allant de 300K à 350K qui présente un nombre de mois d'inventaire à 13,38 mois. Ça pourrait être intéressant de regarder cette TP qu'on pourrait jumeler avec la tranche de prix supérieur pour obtenir un nombre de ventes nécessaire pour appliquer la méthode statistique, sauf qu'en jumelant avec une tranche supérieur le Mi augmentera, on s'éloignera davantage de 7 mois. L'avantage d'un jumelage serait de jumeler avec la tranche de prix inférieure.

Les données et les calculs seraient les suivants:  $V_i = 75$ ,  $VE = 105$ . Puis  $ve = VE/M$  ou  $ve = 105/12 = 8,75$  maisons vendues par mois. Et  $M_i = V_i/ve$  ou  $M_i = 75/8,75 = 8,57$  mois d'inventaire. De sorte qu'on pourrait trouver le prix demandé d'une maison qui traduirait un marché normal entre 5 et 7 mois, pour les maisons comprises entre 250K et 350K.

**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/>

	<p>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 : <a href="mailto:info@info-immobilier-rive-nord.com">info@info-immobilier-rive-nord.com</a> 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.</p> <p>Cela signifie que l'acheteur ne paie pas plus que la valeur marchande et le vendeur n'obtient pas moins que la valeur marchande.</p> <p>À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.</p>
---	---

Michel Brien, courtier immobilier n.l. est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

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: PM72-Blainville

<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

---