

MASCOUCHE

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)								
MASCOUCHE (PP)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	187	196	193	195					
VE (acheteurs)	278	279	283	278					
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	23,17	23,25	23,58	23,167					
Mi (mois d'inven)	8,07	8,43	8,18	8,42					
TV% (taux de vente)	12%	12%	12%	12%					

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 plain-pied à Mascouche. Le tableau ci-dessus nous indique qu'il y a 23 (23,167) maisons vendues par mois à Mascouche. 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 à Mascouche. Le tableau ci-dessus nous indique qu'à Mascouche, à la fin avril 2014, il y a un inventaire de maisons plain-pied sur le marché qui est suffisant pour les prochains 8 à 9 mois d'inventaire à (8,42).

La troisième caractéristique (TV%) d'un marché est le taux d'absorption (TA) ou le taux de vente en pourcentage (TV%) qui prévaut pour les maisons plain-pied à Mascouche 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 23 meilleurs choix pour les acheteurs, parmi les 195 maisons à vendre. Bien sûr parce qu'il se vend 23,167 maisons par mois.

La variation des caractéristiques du marché

Le nombre de maisons vendues (ve) se maintient autour de 23,00. Les maisons vendues qui représentent **les acheteurs actuellement sur le marché** afin d'acheter une propriété plain-pied à Mascouche est à peu près 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) à 8,42 est demeuré stable par rapport aux 3 premiers mois de l'année. Il est passé de 8,07 mois en janvier, à 8,43 mois en février, à 8,18 mois en mars et à 8,42 mois en avril. Il ne faut pas oublier qu'à 8,42 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 ou sont situé 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
MASCOUCHE (PP)		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)		33	68	37	26	12	6	4	12
VE (acheteurs)		71	126	43	24	13	3	1	2
M (mois)		12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)		5,92	10,50	3,58	2,00	1,08	0,25	0,08	0,17
Mi (mois d'inven)		5,58	6,48	10,33	13,00	11,08	24,00	48,00	72,00
TV% (taux de vente)		18%	15%	10%	8%	9%	4%	2%	1%
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 Mascouche ça prend 6 mois, avant de vendre 1 maison plain-pied 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 10,50 maisons dans la tranche de prix allant de 200K à 250K.

L'activité est faible dans 7 des 9 tranches de prix. L'activité est moyenne dans la tranche de prix de 200K et moins parce qu'elle a une valeur comprise entre 5 et 10 maisons vendues par mois et elle est forte dans la tranche de prix allant de 200K à 250K parce que l'activité est supérieur à 10 maisons vendues par mois, alors que pour les 7 autres

tranches de prix, l'activité est faible puisqu'elle présente des valeurs comprise entre 0 et 5 maisons vendues par mois.

Le nombre de ventes (VE) qui représentent **le nombre d'acheteurs sur le marché** est supérieur à 30 dans les 3 premières tranches de prix seulement celle de 200K et moins, celle allant de 200K à 250K et celle allant de 250K à 300K.

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 85% (240/283) de toutes les ventes.

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

Le nombre de mois d'inventaire indique que les 2 premières tranches de prix sont **favorables aux transactions** à 5,58 mois et 6,48 mois respectivement parce que les maisons à plain-pied sont dans un marché qui témoigne d'un marché normal avec un Mi entre 5 et 7 mois. Dans un tel marché le propriétaire qui a calculé la juste valeur marchande et appliqué la formule de l'Offre et de la Demande n'aura pas à diminuer le prix demandé puisqu'il est déjà dans un marché normal.

Dans le cas de la tranche de prix allant de 250K à 300K, on a suffisamment de ventes (43) mais le marché de ces maisons est un marché d'acheteurs avec un Mi à 10,33. On devra jumeler avec une tranche de prix adjacente. Par exemple, on pourrait jumeler la tranche de prix allant de 250K à 300K avec celle allant de 300K à 350K. On pourrait aussi jumeler la deuxième et la troisième tranche de prix.

Mais dans ce cas précis on pourrait jumeler 3 tranches de prix en ajoutant au premier jumelage, la tranche de prix allant de 350K à 400K. on obtiendrait alors les données suivantes $V_i=75$, $VE=80$ pour une tranche de prix allant de 250K à 400K. Les résultats seraient les suivants: $ve=VE/M$, ou $80/12=6,67$ ventes par mois. Puis $M_i=V_i/ve$ ou $75/6,67=11,24$ mois d'inventaire, et $TV\%=1/M_i$ ou $1/11,24=9\%$ de chance de vendre dans les prochains 30 jours si votre propriété est parmi les 6 ou 7 (6,67) maisons les plus en demande parmi les 75 alors sur le marché

On arriverait peut-être à trouver quelques Mi qui témoigneraient d'un marché normal pour un prix donné parmi les 75 maisons actuellement sur le marché. 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 avec un Mi à 11,24 mois. Avec un Mi à 11,24 mois il ne faut pas s'attendre à trouver un prix qui suggérerait une petite baisse qui témoignerait d'un marché normal, mais 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 bien exécuter il se pourrait qu'une baisse de prix soit quand même acceptable si l'obligation de vendre est l'objectif primordial.

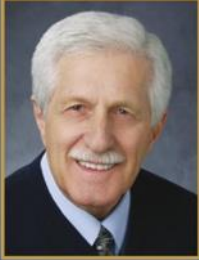
Par contre, un jumelage entre la tranche de prix allant de 250K à 300K avec la tranche de prix allant de 200K à 250K serait plus judicieux

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

Rien d'excitant à ce niveau même pour les 2 premières tranches de prix. Dans ces tranches de prix (TP) le vendeur a 18% des chances de vendre sa propriété dans les 30 prochains jours, si celle-ci est parmi les 6 propriétés qui représentent les propriétés les plus susceptibles d'avoir la faveur des acheteurs parmi les 33 propriétés actuellement sur le marché pour les propriétaires dont les maisons se situent dans la première tranche de prix, alors qu'un propriétaire dont la maison serait dans la deuxième tranche de prix aurait 15% de chance de vendre, si sa propriété serait parmi les 10 ou 11 propriétés suscitant le plus d'intérêt pour les 68 propriétés actuellement sur le marché

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 : 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.</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 sur l'état du marché des maisons (PP) à Mascouche** est enregistré sous le numéro:

PM72 - Mascouche

<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