

REPENTIGNY

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)								
REPENTIGNY (PP)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	200	199	204	204					
VE (acheteurs)	325	325	312	295					
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	27,08	27,08	26,00	24,583					
Mi (mois d'inven)	7,38	7,35	7,85	8,30					
TV% (taux de vente)	14%	14%	13%	12%					

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 plain-pied (PP) à Repentigny. Le tableau ci-dessus nous indique qu'il y a 24 ou 25 (24,58) maisons (PP) vendues par mois à Repentigny.

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 plain-pied 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 8 prochains mois à 8,30 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 Repentigny à la fin avril 2014. Actuellement cette caractéristique nous indique qu'un propriétaire de ce marché a 12% de chances de vendre sa propriété dans les 30 prochains jours, si sa propriété constitue un des 24 ou 25 meilleurs choix pour les acheteurs, parmi les 204 maisons à vendre actuellement sur le marché. Bien sûr parce qu'il se vend 24,583 maisons par mois (30 jours).

La variation des caractéristiques du marché

Le nombre de maisons vendues (ve) a sensiblement diminué depuis janvier 2014. Les maisons vendues qui représentent **les acheteurs actuellement sur le marché** afin d'acheter une propriété plain-pied à Repentigny est passé de 27,08 en janvier et février à 26,00 en mars puis à 24,58 maisons vendues par mois en avril. Le nombre d'inscriptions est demeuré au même niveau en avril qu'il était en mars. Cependant ce sont les ventes qui ont passablement diminuées passant de 325 à 312 puis à 295 qui ont fait chuté le nombre de maisons vendues par mois. Ce qui ne constitue pas une bonne nouvelle. Une deuxième mauvaise nouvelle c'est qu'on est dans un marché d'acheteurs à 8,30 mois d'inventaire.

Le nombre de mois d'inventaire (Mi) est à 8,30, a considérablement augmenté par rapport au mois précédents passant de 7,38 mois, puis à 7,35 mois, puis à 7,85 mois,

pour atteindre 8,30 mois d'inventaire en avril 2014. Il ne faut pas oublier qu'à 8,30 mois le marché est légèrement 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 (**Connaitre son marché**), 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, 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 **quel prix devrait être diminué et de combien et dans quelle tranche de prix.**

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. à cet effet je vous recommande de lire le document suivant: [Il est risqué d'acheter dans un marché d'acheteurs](#). Un document qui démontre bien un des avantages de faire affaire avec un courtier immobilier.

Connaitre son marché

TABLEAU DES TRANCHES DE PRIX AU 30 AVRIL 2014

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								(PP)
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	
REPENTIGNY(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)	2	81	66	24	10	6	6	6	1
VE (acheteurs)	34	158	82	18	11	3	0	0	1
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	2,83	13,17	6,83	1,50	0,92	0,25	0,00	0,00	0,08
Mi (mois d'inven)	0,71	6,15	9,66	16,00	10,91	24,00	#DIV/0!	#DIV/0!	12,00
TV% (taux de vente)	142%	16%	10%	6%	9%	4%	0%	0	8%
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 Repentigny ça prend 4 mois, avant de vendre 1 maison plain-pied dont le prix demandé est situé entre 400K et 450K (4 mois x 0,25 maison/mois = 1,00) ou 1 maison. Par contre dans un mois il se vend 13,17 maisons dans la tranche de prix allant de 200K à 250K.

L'activité est faible dans 7 des 9 tranches de prix parce que ces tranches de prix présentent des valeurs comprises entre 0 et 5 maisons vendues par mois, moyenne dans une tranche de prix soit de 250K à 300K parce que (ve à 6,83) est comprise entre 5 et 10 maisons vendues par mois et forte dans une autre TP, où ve = 13,17 parce que c'est supérieur à 10 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 de 200K et moins, de 200K à 250K et de 250K à 300K, où on dénombre 89% (274/307) de maisons à vendre sur **307 acheteurs potentiels** de maisons plain-pied actuellement 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 première tranche de prix est favorable **aux vendeurs** parce que le Mi est à 0,71 mois, ce qui est moindre que 5 mois d'inventaire

La tranche de prix allant de 200K à 250K présente **des prix favorables aux transactions** avec un nombre de mois d'inventaire situé entre 5 et 7 mois. Toutes les autres tranches de prix (sauf les 2 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.

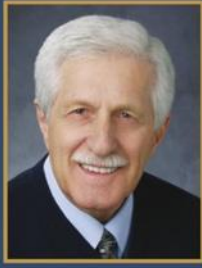
LE TAUX D'ABSORPTION (TA) OU LE TAUX DE VENTE (TV%)

Dans cette tranche de prix (TP) allant de 200K et moins, le vendeur a 142% de chances de vendre sa propriété dans les 30 prochains jours, si sa propriété représente une des 2 ou 3 propriétés parmi les plus susceptibles d'avoir la faveur des acheteurs sur les 2 propriétés actuellement sur le marché, puisqu'il se vend 2,83 propriétés par mois.

Une attention particulière à la TP allant de 250K à 300K qui présente un nombre de mois d'inventaire à 9,66 mois et un taux de vente de 10%. Ça pourrait être intéressant de jumeler cette TP avec la précédente (200K à 250K), 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. Le jumelage indiquerait les données et calculs suivants: $V_i=147$, $VE=240$. Puis $ve = VE/M$ ou $ve = 240/12 = 20$, puis $M_i = V_i/ve$ ou $M_i = 147/20$ ou $M_i = 7,35$ mois

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 état du marché des maisons plain-pied (PP) à Repentigny au 30 avril 2014 est enregistré sous le numéro: PM72-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. Profitez-en pour visiter les différentes sections du site. Je vous rappelle qu'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
