

SAINT-JÉRÔME

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)								
ST-JÉRÔME (PP)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	285	313	322	329					
VE (acheteurs)	426	420	421	417					
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	35,50	35,00	35,08	34,75					
Mi (mois d'inven)	8,03	8,94	9,18	9,47					
TV% (taux de vente)	12%	11%	11%	11%					

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

Rappel des 3 caractéristiques du marché local à Saint-Jérôme

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 Saint-Jérôme. Le tableau ci-dessus nous indique qu'il y a 34 ou 35 (34,75) maisons plain-pied vendues par mois à Saint-Jérôme. .

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 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 9 à 10 mois à 9,47 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 11% de chance de vendre sa propriété dans les 30 prochains jours, si sa propriété constitue un des 34 ou 35 meilleurs choix pour les acheteurs, parmi les 329 maisons à vendre. Bien sûr parce qu'il se vend 34,75 maisons plain-pied par mois.

La variation des caractéristiques du marché

Le nombre de maisons vendues (ve) se maintient autour de 35. Les maisons vendues qui représentent les acheteurs actuellement sur le marché afin d'acheter une propriété plain-pied à Saint-Jérôme a légèrement diminué depuis le début de 2014 passant de 35,50 en janvier, à 35,00 en février, puis à 35,08 en mars et à 34,75 en avril. L'autre mauvaise nouvelle c'est qu'on est dans un marché d'acheteurs!

Le nombre de mois d'inventaire (Mi) est à 9,47 alors qu'il était à 8,03 en janvier 2014. C'est une progression de 1,5 mois. Il ne faut pas oublier qu'à 9,47 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 dans la section suivante (Connaître 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 11% des chances de vendre dans les 30 prochains jours, si leur propriété est parmi les 34 ou 35 maisons les plus recherchées parmi les 329 maisons plain-pied 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'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 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. 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)								
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
ST-JÉRÔME (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)	83	132	62	23	12	2	3	1	0
VE (acheteurs)	237	141	39	8	2	1	1	1	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	19,75	11,75	3,25	0,67	0,17	0,08	0,08	0,08	0,00
Mi (mois d'inven)	4,20	11,23	19,08	34,50	72,00	24,00	36,00	12,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	24%	9%	5%	3%	1%	4%	3%	8%	#DIV/0!

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 Saint-Jérôme ça prend un an avant de vendre 1 maison dont le prix demandé est situé entre 500K et 750K ou si le prix demandé est à 750K et plus. (12 mois x 0,08 maison/mois = .96) ou 1 maison.

L'activité est faible dans 7 des 9 tranches de prix parce qu'elle a une valeur comprise entre 0 et 5 maisons vendues par mois. Par contre, les deux premières tranches de prix présentent une forte activité à 19,75 et 11,75 maisons vendues par mois respectivement.

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 237, 141 et 39 respectivement. Ces 3 tranches de prix représentent 97% (417/430) de toutes les ventes sur **430 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 témoigne justement d'un marché de vendeurs à 4,20 mois d'inventaire.

Pour la deuxième tranche de prix, on devrait la jumeler avec la tranche de prix précédente. On obtiendrait alors les données suivantes $V_i=215$, $VE=378$ pour une tranche de prix de moins de 250K. Les résultats seraient les suivants: $ve=VE/M$, ou $378/12=31,5$ ventes par mois. Puis $M_i=V_i/ve$ ou $215/31,5=6,83$ mois d'inventaire.

Alors $TV\%=1/M_i$ ou $1/6,83=15\%$ de chance de vendre dans les prochains 30 jours si une propriété est parmi les 31,5 maisons les plus en demande parmi les 215 alors sur le marché dont le prix demandé seraient inférieur à 250K.

Ce sera plus facile de trouver plus de maisons présentant un prix qui témoigne d'un marché normal en jumelant les deux premières tranches de prix que si on applique la formule de l'offre et la demande seulement dans la tranche de prix allant de 200K à 250K.

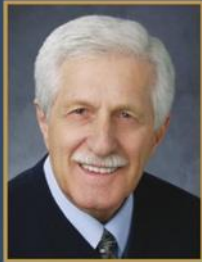
Dans toutes les autres tranches de prix le M_i est excessivement élevé et pour témoigner d'un marché normal les propriétaires devront diminuer considérablement le prix demandé pour que celui-ci témoigne d'un marché normal. Faut quand même faire les calculs de l'Offre et la Demande, mais la meilleure solution serait de retirer la maison du marché et d'attendre que la situation économique de la région soit meilleure.

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

C'est dans la tranche de prix de 200K et moins qu'on offre les meilleures chances de vendre. En effet le vendeur a 24% des chances de vendre sa propriété dans les 30 prochains jours, si celle-ci est parmi les 20,00 (19,75) propriétés qui représentent les propriétés les plus susceptibles d'avoir la faveur des acheteurs sur les 83 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 plain-pied au 30 avril 2014 qui est enregistré sous le numéro: PM72 - 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. 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
