

**VARIATION DE L'ACTIVITÉ (ve), DU NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi)
ET DU TAUX DE VENTE (TV%) - DES MAISONS À ÉTAGES (ME)
DE LA VILLE DE BLAINVILLE À LA FIN JUILLET 2014**

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)									
	BLAINVILLE (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.	
Vi (vendeurs)	338	359	371	356	351	356	362			
VE (acheteurs)	333	323	322	329	325	319	315			
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	27,75	26,92	26,83	27,42	27,08	26,58	26,25			
Mi (mois d'inven)	12,18	13,34	13,83	12,98	12,96	13,39	13,79			
TV% (taux de vente)	8%	7%	7%	8%	8%	7%	7%			

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

D'une façon générale le marché des maisons à étages (ME) de la ville de Blainville a consolidé son marché d'acheteurs à la fin juillet 2014. Les inscriptions (L'OFFRE, Vi) ont augmentées passant de 356 à 362 et (LA DEMANDE, VE) à diminuée de 319 à 315 "acheteurs convaincus" sur le marché. Le nombre de mois d'inventaire est passé de (13,39) à (13,79) mo.

Les tableaux ci-dessous représentent l'état du marché des maisons à étages (ME) à Blainville, mais par tranches de prix pour les 4 derniers mois à partir d'avril 2014 à juillet 2014.

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)									(ME)
	BLAINVILLE (ME)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS	
Vi (vendeurs)	1	7	12	27	43	34	34	110	56	
VE (acheteurs)	5	24	35	64	62	36	24	63	14	
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,42	2,00	2,92	5,33	5,17	3,00	2,00	5,25	1,17	
Mi (mois d'inven)	2,40	6,00	4,11	5,06	8,32	11,33	17,00	20,95	48,00	
TV% (taux de vente)	42%	29%	24%	20%	12%	9%	6%	5%	2%	




INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 JUILLET 2014 PAR MICHEL BRIEN

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)									(ME)
	BLAINVILLE (ME)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS	
Vi (vendeurs)	1	11	12	32	37	30	34	113	58	
VE (acheteurs)	6	22	35	63	63	38	25	62	16	
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,50	1,83	2,92	5,25	5,25	3,17	2,08	5,17	1,33	
Mi (mois d'inven)	2,00	6,00	4,11	6,10	7,05	9,47	16,32	21,87	43,50	
TV% (taux de vente)	50%	17%	24%	16%	14%	11%	6%	5%	2%	

INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 JUIN 2014 PAR MICHEL BRIEN

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								(ME)
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	
BLAINVILLE (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)	0	11	15	42	38	34	36	111	62
VE (acheteurs)	6	18	38	65	65	35	25	64	18
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,50	1,50	3,17	5,42	5,42	2,92	2,08	5,33	1,50
Mi (mois d'inven)	0,00	7,33	4,74	7,75	7,02	11,66	17,28	20,81	41,33
TV% (taux de vente)	#DIV/0!	14%	21%	13%	14%	9%	6%	5%	2%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 MAI 2014 PAR MICHEL BRIEN									

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								(ME)
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	
BLAINVILLE (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)	0	13	15	38	46	38	35	117	53
VE (acheteurs)	7	16	45	65	60	39	27	61	20
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,58	1,33	3,75	5,42	5,00	3,25	2,25	5,08	1,67
Mi (mois d'inven)	0,00	9,75	4,00	7,02	9,20	11,69	15,56	23,02	31,80
TV% (taux de vente)	#DIV/0!	10%	25%	14%	11%	9%	6%	4%	3%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 AVRIL 2014 PAR MICHEL BRIEN									

CODE DES COULEURS POUR LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE ET L'ACTIVITÉ					
NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE			ACTIVITÉ		
Nombre de mois nécessaire pour liquider tout l'inventaire (Mi)			Nombre de maisons vendues par mois (ve)		
MARCHÉ D'ACHETEURS	(+de 7 MOIS)		FAIBLE ACTIVITÉ	(0 À 5)	
MARCHÉ NORMAL, ÉQUILIBRÉ	(entre 5 et 7 MOIS)		ACTIVITÉ MOYENNE	(5 à 10)	
MARCHÉ DE VENDEURS	(moins de 5 MOIS)		MEILLEURE ACTIVITÉ	(10 et +)	


COMMENTAIRES SUR LA SITUATION DU MARCHÉ DES MAISONS À ÉTAGES (ME) PAR TRANCHES DE PRIX À LA FIN JUILLET 2014

COMMENTAIRES	
200,000 \$ et MOINS	Très faible activité à 0,42 maison vendue par mois, le marché de vendeurs persiste avec un (Mi) à 2,40 mois, faiblement touché par la détérioration du marché. Faut dire qu'on ne trouvera pas beaucoup de maisons à étages à vendre à moins de 200,000 \$. Excellent taux de vente à 42%. Excellent marché, surveillez la surévaluation

200,000 \$ à 250,000 \$	Très faible activité à 2,00 maisons vendues par mois, ce marché s'est beaucoup amélioré à la faveur de la grosse saison du printemps, le marché est actuellement normal, équilibré avec un (Mi) à 6,00 mois, après avoir été dans un marché d'acheteurs 2 mois sur 4. Le taux de vente est très bon à 29%. Excellent marché, surveillez la surévaluation
250,000 à 300,000 \$	Faible activité à 2,92 maisons vendues par mois, le marché de vendeurs persiste et (Mi) se maintient entre 4,00 et 5,00 mois d'inventaire. Le taux de vente est bon à 24%. Excellent marché, surveillez la surévaluation
300,000 \$ à 350,000 \$	Activité moyenne sur la clôture à 5,33 maisons vendues par mois. Le nombre de mois d'inventaire témoigne d'un marché équilibré à 5,06 mois. Cette tranche de prix recelle la plus importante tranche d'acheteurs avec 64. Excellent taux de vente à 20% et pas trop de maisons à vendre avec 27 dans cette tranche de prix. Excellent marché, surveillez la surévaluation
350,000 \$ à 400,000 \$	Activité moyenne sur la clôture à 5,17 maisons vendues par mois. Beaucoup de ventes mais trop de maisons à vendre avec 43. Le marché est un marché d'acheteurs à 8,32 mois . Taux de vente sur la ligne à 12%. Appliquez la formule de l'O & D, pourrait bien exiger une petite baisse de prix, pas trop élevée. Revoir le plan de mise en marché, peut -être même jumelé avec la tranche de prix précédente
400,000 \$ à 450,000 \$	Faible activité à 3,00 maisons vendues par mois. Le nombre de mois d'inventaire est remonté au-dessus de 11 mois à 11,33 avec un très faible taux de vente à 9%. Plus les prix augmentent plus le taux de vente diminue. La baisse de prix est évidente. recalculer la juste valeur marchande (ces-cvm) et appliquez la formule de L'O & D
450,000 \$ à 500,000 \$	Très faible activité à 2,00 maisons vendues par mois, Avec la tranche précédente on s'enlise dans un marché d'acheteurs de plus en plus fort à près de 17 mois d'inventaire et un taux de vente de 6% ce qui est très faible. La baisse de prix est évidente. recalculer la juste valeur marchande (ces-cvm) et appliquez la formule de L'O & D
500,000 \$ à 750,000 \$	Activité moyenne sur la ligne à 5,25 maisons vendues par mois. Beaucoup "d'acheteurs convaincus" (63) mais pas assez pour le nombre de maisons à vendre (110), c'est pour cette raison qu'on a près de 21 mois d'inventaire avec un très faible taux de vente à 5% Plusieurs vendeurs auraient avantage à libérer le marché si ils ne sont pas obligés de vendre
750,000 \$ et PLUS	Très faible activité à 1,17 maison vendue par mois. On est rendu à 2 ans ou 48 mois d'inventaire, pas assez d'acheteurs (14) pour le nombre de maisons à vendre (56) Ceux qui ne sont pas obligés de vendre devraient se retirer du marché et attendre que celui-ci leurs soit plus favorable. Revoir aussi le plan de mise en 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/>



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.

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

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.

**Si vous aimez, dites-le moi ou mieux, dites-le à vos amis
Partagez, peut-être vous aiderez quelqu'un!**

PARTAGEZ, MOI JE LE FAIS. POURQUOI NE LE FERIEZ-VOUS PAS?
