




**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 L'ASSOMPTION À LA FIN JUILLET 2014**

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)								
ASSOMPTION (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	146	160	161	158	161	161	163		
VE (acheteurs)	123	120	111	113	118	116	118		
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	10,25	10,00	9,25	9,42	9,83	9,67	9,83		
Mi (mois d'inven)	14,24	16,00	17,41	16,78	16,37	16,66	16,58		
TV% (taux de vente)	7%	6%	6%	6%	6%	6%	6%		
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN									

D'une façon générale le marché des maisons à étages (ME) de la ville de l'ASSOMPTION a conservé son marché d'acheteurs à la fin juillet 2014. Les inscriptions (L'OFFRE, Vi) ont augmentées passant de 161 à 163 et (LA DEMANDE, VE) a augmentée de 116 à 118 "**acheteurs convaincus**" sur le marché. L'activité (ve) a augmenté un peu passant de 9,67 à 9,83 maisons vendues par mois et le nombre de mois d'inventaire (Mi) est passé de (16,66) à (16,58) mois

Le tableau ci-dessous représentent l'état du marché des maisons à étages (ME) à l'Assomption, mais par tranches de prix pour le mois de juillet 2014.

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)									(ME)
L'ASSOMPTION (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)	17	74	26	12	7	5	3	5	1	
VE (acheteurs)	24	55	13	15	7	4	3	1	0	
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	
ve (vendues/mois)	2,00	4,58	1,08	1,25	0,58	0,33	0,25	0,08	0,00	
Mi (mois d'inven)	8,50	16,15	24,00	9,60	12,00	15,00	12,00	60,00	#DIV/0!	
TV% (taux de vente)	12%	6%	4%	10%	8%	7%	8%	2%	0%	
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 JUILLET 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	<p>Très faible activité à 2,00 maisons vendues par mois, on a un marché d'acheteurs avec un (Mi) à 8,50 mois (Quand même pas trop loin de 7 mois). Le taux de vente à 22% est sur la ligne (pas trop loin de 14.2%). Faut appliquer la formule de l'offre et la demande pour trouver un Mi entre 5 et 7 mois, cela commandera probablement une petite diminution de prix.</p>
200,000 \$ à 250,000 \$	<p>Faible activité à 4,58 maisons vendues par mois, ce marché est le marché le plus actif de toutes les tranches de prix de l'Assomption, mais c'est un marché d'acheteurs fort avec un (Mi) à 16,15 mois, et un taux de vente très faible à 6%. Faut appliquer la formule de l'O&D on trouvera certaines maisons qui pourraient témoigner d'un marché normal avec une baisse de prix acceptable</p>


**À PARTIR D'ICI ON A LES MÊMES RECOMMANDATIONS (EN ROUGE)
POUR TOUTES LES TRANCHES DE PRIX SUIVANTES**

250,000 \$ à 300,000 \$	<p>L'activité (ve) est très faible (1,08 - 1,25 - 0,58 - 0,33 - 0,25 - 0,08 - 0,00) et le nombre de mois d'inventaire (Mi) témoigne d'un marché d'acheteurs fort dans presque toutes les tranches de prix (24,00 - 9,60 - 12,00 - 15,00 - 12,00 - 60,00 - ?) Chances de vendre (TV%) très faibles. Plan de mise en marché doit être revue et basé sur l'emplacement, les carac. contributives et avantages.</p>
300,000 \$ à 350,000 \$	<p>L'activité (ve) est très faible (1,08 - 1,25 - 0,58 - 0,33 - 0,25 - 0,08 - 0,00) et le nombre de mois d'inventaire (Mi) témoigne d'un marché d'acheteurs fort dans presque toutes les tranches de prix (24,00 - 9,60 - 12,00 - 15,00 - 12,00 - 60,00 - ?) Chances de vendre (TV%) très faibles. Plan de mise en marché doit être revue et basé sur l'emplacement, les carac. contributives, et avantages.</p>
350,000 \$ à 400,000 \$	<p>L'activité (ve) est très faible (1,08 - 1,25 - 0,58 - 0,33 - 0,25 - 0,08 - 0,00) et le nombre de mois d'inventaire (Mi) témoigne d'un marché d'acheteurs fort dans presque toutes les tranches de prix (24,00 - 9,60 - 12,00 - 15,00 - 12,00 - 60,00 - ?) . Plan de mise en marché doit être revue et basé sur l'emplacement, les carac. contributives et avantages.</p>
400,000 \$ à 450,000 \$	<p>L'activité (ve) est très faible (1,08 - 1,25 - 0,58 - 0,33 - 0,25 - 0,08 - 0,00) et le nombre de mois d'inventaire (Mi) témoigne d'un marché d'acheteurs fort dans presque toutes les tranches de prix (24,00 - 9,60 - 12,00 - 15,00 - 12,00 - 60,00 - ?) Plan de mise en marché doit être revue et basé sur l'emplacement, les carac. contributives et avantages.</p>

450,000 \$ à 500,000 \$	L'activité (ve) est très faible (1,08 - 1,25 - 0,58 - 0,33 - 0,25 - 0,08 - 0,00) et le nombre de mois d'inventaire (Mi) témoigne d' un marché d'acheteurs fort dans presque toutes les tranches de prix (24,00 - 9,60 - 12,00 - 15,00 - 12,00 - 60,00 - ?) Plan de mise en marché doit être revu et basé sur l'emplacement, les caractéristiques contributives et avantages.
500,000 \$ à 750,000 \$	L'activité (ve) est très faible (1,08 - 1,25 - 0,58 - 0,33 - 0,25 - 0,08 - 0,00) et le nombre de mois d'inventaire (Mi) témoigne d' un marché d'acheteurs fort dans presque toutes les tranches de prix (24,00 - 9,60 - 12,00 - 15,00 - 12,00 - 60,00 - ?) Plan de mise en marché doit être revu et basé sur l'emplacement, les caractéristiques contributives et avantages.
750,000 \$ et PLUS	L'activité (ve) est très faible (1,08 - 1,25 - 0,58 - 0,33 - 0,25 - 0,08 - 0,00) et le nombre de mois d'inventaire (Mi) témoigne d' un marché d'acheteurs fort dans presque toutes les tranches de prix (24,00 - 9,60 - 12,00 - 15,00 - 12,00 - 60,00 - ?) Plan de mise en marché doit être revu et basé sur l'emplacement, les caractéristiques contributives et avantages.

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?
