

MASCOUCHE

VENTES MENSUELLES

VS

VENTES DÉSAISONNALISÉES



MAJ SEPT. 2014

PM141

Dans le présent texte vous trouverez la moyenne des ventes mensuelles et la moyenne des ventes désaisonnalisées des maisons à étages et des maisons plain-pied de la ville de Mascouche:

1. LES MAISONS À ÉTAGES (ME)
2. LES MAISONS PLAIN-PIED (PP)

Comme on a pris l'habitude de travaillé, d'une part avec les maisons à étages (ME) et d'autre part avec les maisons plain-pied (PP) voyons ce que représente les données et les calculs pour chacune de ces catégories

1. LES MAISONS À ÉTAGES (ME)

Les ventes des maisons à étages (ME) en 2013 ont été de 155 (Tableau A, ci-dessous) soit une moyenne de $155/12 = 12,92$ maisons à étages vendues par mois. La moyenne des ventes désaisonnalisées représente $12,92/155 = 8,3\%$

Bien qu'il se vende en moyenne 13 maisons à étages (ME) par mois à Mascouche, le Tableau #1 ci-dessous nous montre qu'en moyenne il se vend 5% des maisons à étages en janvier, 11% des maisons à étages en février, 12% des maisons à étages en mars et ainsi de suite.

Tableau A

MASCOUCHE (ME)	VENTE 2011	TOTAL ANNUEL	2011 % MENSUEL	VENTE 2012	TOTAL ANNUEL	2012 % MENSUEL	VENTE 2013	TOTAL ANNUEL	2013 % MENSUEL	% MENSUEL MOYEN
JANVIER	10	211	4,7%	11	193	5,7%	8	155	5,2%	5%
FÉVRIER	24	211	11,4%	23	193	11,9%	17	155	11,0%	11%
MARS	22	211	10,4%	31	193	16,1%	16	155	10,3%	12%
AVRIL	22	211	10,4%	30	193	15,5%	23	155	14,8%	14%
MAI	20	211	9,5%	15	193	7,8%	20	155	12,9%	10%
JUIN	16	211	7,6%	16	193	8,3%	18	155	11,6%	9%
JUILLET	19	211	9,0%	10	193	5,2%	15	155	9,7%	8%
AOÛT	16	211	7,6%	11	193	5,7%	7	155	4,5%	6%
SEPTEMBRE	9	211	4,3%	15	193	7,8%	9	155	5,8%	6%
OCTOBRE	17	211	8,1%	11	193	5,7%	7	155	4,5%	6%
NOVEMBRE	19	211	9,0%	16	193	8,3%	9	155	5,8%	8%
DÉCEMBRE	17	211	8,1%	4	193	2,1%	6	155	3,9%	5%
TOTAL ANNUEL	211	211	100,0%	193	193	100,0%	155	155	100,0%	100,0%
MOY.DÉSAISONNalisée		18			16			13		15

Le pourcentage moyen des ventes mensuelles de (2011 – 2013) des maisons à étages (ME, non désaisonnalisées) à Mascouche est représenté dans le Tableau #1 ci-dessous.

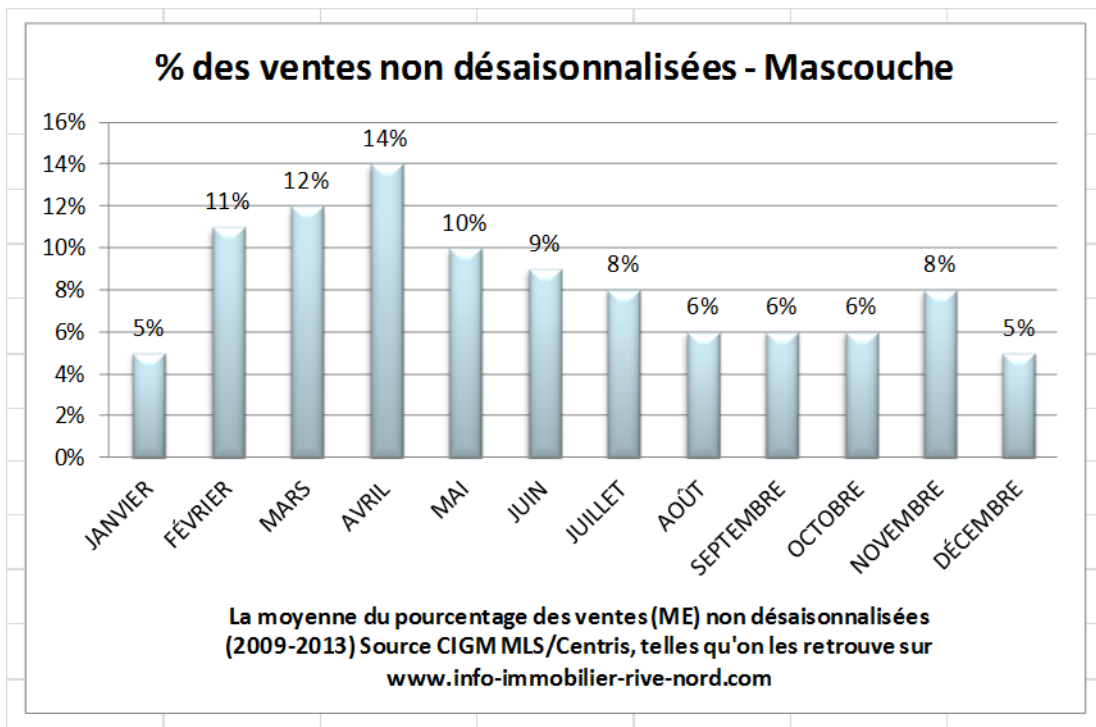


Tableau #1

Comme on sait qu'il s'est vendu 155 maisons à étages en 2013 on peut savoir combien de **maisons à étages (ME) auraient dû être vendues** chaque mois. Ainsi

En janv. $155 \times 5\% = 8$ (8) En fév. $155 \times 11\% = 17$ (17) En mars $155 \times 12\% = 19$ (16)
 En avril $155 \times 14\% = 22$ (23) En mai $155 \times 10\% = 16$ (20) En juin $155 \times 9\% = 14$ (18)
 En juillet $155 \times 8\% = 12$ (15) En août $155 \times 6\% = 9$ (7) En sept. $155 \times 6\% = 9$ (9)
 En oct. $155 \times 6\% = 9$ (7) En nov. $155 \times 8\% = 12$ (9) En déc. $155 \times 5\% = 8$ (6)

Les chiffres entre parenthèse indiquent le nombre de maisons réellement vendues (Tableau A). Ce n'est pas complètement exact, puisqu'on compare une année (2013) (chiffres entre parenthèse), avec la moyenne des 3 dernières années (2011 à 2013). Il faut bien admettre que les moyennes sont quand même relativement bien respectées. Cet exercice nous permet par contre de visualiser la répartition des ventes en moyenne à chacun des mois de l'année, nous permettant ainsi de visualiser le cycle des ventes à chaque année.

2. LES MAISONS PLAIN-PIED (PP)

Les ventes des maisons plain-pied (PP) en 2013 ont été de 275 (Tableau B ci-dessous), soit une moyenne de $275/12 = 23$ (22,92) maisons plain-pied vendues par mois. La moyenne des ventes désaisonnalisées représente $22,92/275 = 8,3\%$

MASCOUCHE (PP)	VENTE 2011	TOTAL ANNUEL	2011 % MENSUEL	VENTE 2012	TOTAL ANNUEL	2012 % MENSUEL	VENTE 2013	TOTAL ANNUEL	2013 % MENSUEL	% MENSUEL MOYEN
JANVIER	22	277	7,9%	13	285	4,6%	18	275	6,5%	6%
FÉVRIER	23	277	8,3%	24	285	8,4%	29	275	10,5%	9%
MARS	39	277	14,1%	38	285	13,3%	37	275	13,5%	14%
AVRIL	24	277	8,7%	44	285	15,4%	33	275	12,0%	12%
MAI	36	277	13,0%	32	285	11,2%	30	275	10,9%	12%
JUIN	20	277	7,2%	31	285	10,9%	18	275	6,5%	8%
JUILLET	17	277	6,1%	21	285	7,4%	19	275	6,9%	7%
AOÛT	16	277	5,8%	13	285	4,6%	14	275	5,1%	5%
SEPTEMBRE	15	277	5,4%	16	285	5,6%	24	275	8,7%	7%
OCTOBRE	27	277	9,7%	22	285	7,7%	20	275	7,3%	8%
NOVEMBRE	20	277	7,2%	15	285	5,3%	20	275	7,3%	7%
DÉCEMBRE	18	277	6,5%	16	285	5,6%	13	275	4,7%	6%
TOTAL ANNUEL	277	277	100,0%	285	285	100,0%	275	275	100,0%	100,0%
MOY.DÉSAISONNalisée		23			24			23		23

Tableau B

Le pourcentage moyen des ventes mensuelles de (2011 – 2013) des maisons plain-pied (PP, non désaisonnalisées) à Mascouche est représenté dans le Tableau #2 ci-dessous

Bien qu'il se vende en moyenne 23 maisons plain-pied (PP) par mois à Mascouche le Tableau #2 ci-dessous nous montre qu'en réalité il se vend 6% des maisons plain-pied en janvier, 9% des maisons plain-pied en février, 14% des maisons plain-pied en mars et ainsi de suite.

Comme on sait qu'il s'est vendu 275 maisons plain-pied en 2013 on peut savoir combien de maisons plain-pied auraient dû être vendues chaque mois. Ainsi

En janv. $275 \times 6\% = 17$ (18) En fév. $275 \times 9\% = 25$ (29) En mars $275 \times 14\% = 39$ (37)
 En avril $275 \times 12\% = 33$ (33) En mai $275 \times 12\% = 33$ (30) En juin $275 \times 8\% = 22$ (18)
 En juillet $275 \times 7\% = 19$ (19) En août $275 \times 5\% = 14$ (14) En sept. $275 \times 7\% = 19$ (24)
 En oct. $275 \times 8\% = 22$ (20) En nov. $275 \times 7\% = 19$ (20) En déc. $275 \times 6\% = 17$ (13)

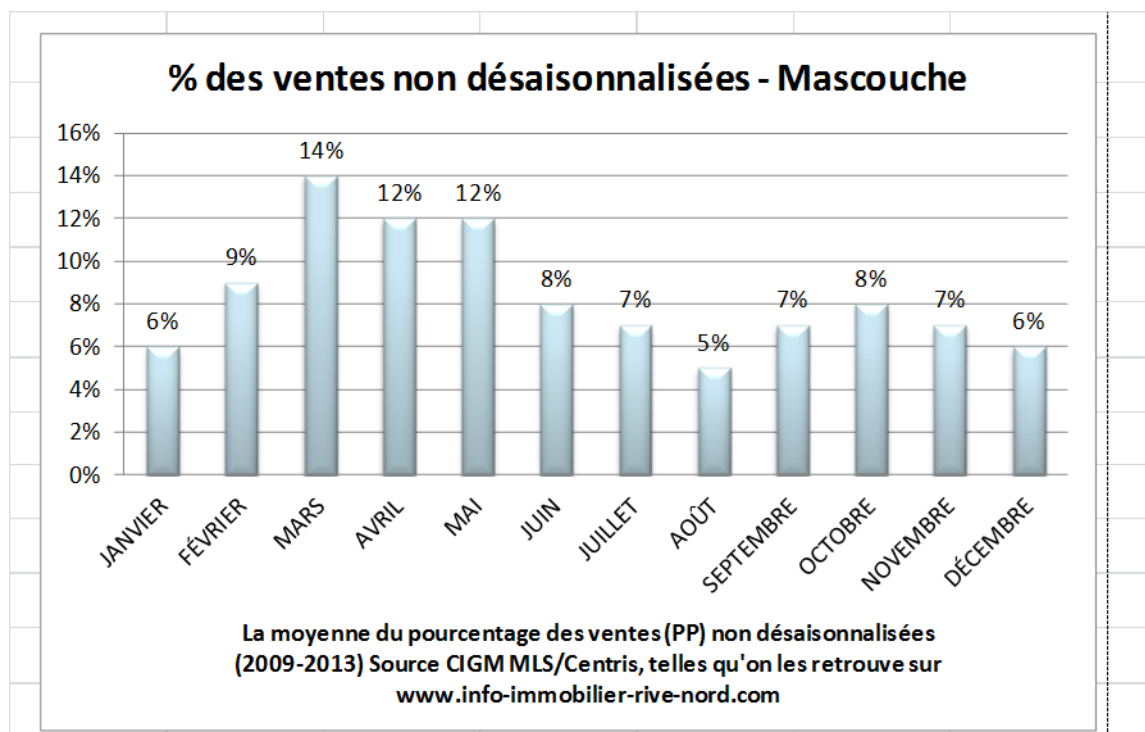


Tableau #2

Les chiffres entre parenthèse indiquent le nombre de maisons réellement vendues (Tableau B). Ce n'est pas complètement exact, puisqu'on compare une année (2013) (chiffres entre parenthèse), avec la moyenne des 3 dernières années (2011 à 2013). Il faut bien admettre que les moyennes sont quand même relativement bien respectées. Cet exercice nous permet par contre de visualiser la répartition des ventes en moyenne à chacun des mois de l'année, nous permettant ainsi de visualiser le cycle des ventes à chaque année.

UNE PETITE RÉCAPITULATION

Selon nos relevés en 2013, à Mascouche, il s'est vendu

155 maisons à étages (ME) et 275 maisons plain-pied (PP) et 439 maisons unifamiliales au total (si j'inclus les maisons à 1 et ½ étage et les maisons mobiles), (9+0).

Pour l'ensemble des unifamiliales (UN) on a $439/12 = 37$ (36,58) maisons vendues par mois, ce qui représente $36,58/439 = 8,3\%$ des ventes totales d'unifamiliales.

Pour la catégorie à étages (ME) et la catégorie plain-pied (PP).

Pour ces deux catégories on a: $430/12 = 36$ (35,83) maisons vendues en moyenne par mois ce qui représente $35,83/430 = 8,3\%$ des ventes d'unifamiliales

Le pourcentage moyen des ventes chaque mois pour chacune de ces catégories

(ME) $155/12 = 13$ (12,92) ce qui représente 8,3% des ventes totales des maisons à étages (ME), $12,92/155 = 8,3\%$

(PP) $275/12 = 23$ (22,92) ce qui représente 8,3% des ventes totales des maisons plain-pied (PP), $22,92/275 = 8,3\%$

La quantité de maisons à étages (ME) par rapport aux maisons plain-pied (PP)

$155/430 = 36\%$ (0,3605) de (ME) et $275/430 = 64\%$ (0,6395) de (PP). Il se vend près de 50% plus de maisons plain-pied (PP) que de maisons à étages (ME)

$155/430 = 36\%$ de maisons à étages (ME)

.

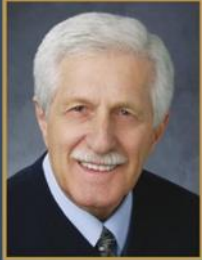
$275/430 = 64\%$ de maisons plain-pied (PP)

.

} soit 100% de toutes les unifamiliales .
} les autre unifamiliales sont négligeables

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 cliquez sur le logo InfoMaison pour plus d'une centaine de documents dans la section InfoMaison
- Vous cliquez sur le logo du p'tit matin pour les documents de la section du p'tit matin

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?

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord sur le site : <http://info-immobilier-rive-nord.com> ou le suivre sur les medias sociaux ci- dessous.



**LE CENTRE DE L'INFORMATION
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIELLE DE LA RIVE-NORD**