

# REPENTIGNY

## VENTES MENSUELLES

VS

## VENTES DÉSAISONNALISÉES



MAJ SEPT. 2014

PM143

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 Repentigny:

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 311 (Tableau A, ci-dessous) soit une moyenne de  $311/12 = 26$  (25,92) maisons à étages vendues par mois. La moyenne des ventes désaisonnalisées représente  $25,92/311 = 8,3\%$

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

Bien qu'il se vende en moyenne 13 maisons à étages (ME) par mois à Repentigny, le Tableau #1 ci-dessous nous montre qu'en moyenne il se vend 7% des maisons à étages en janvier, 7% des maisons à étages en février, 14% des maisons à étages en mars et ainsi de suite.

Tableau A

REPENTIGNY (ME)	VENTE 2011	TOTAL ANNUEL	2011 % MENSUEL	VENTE 2012	TOTAL ANNUEL	2012 % MENSUEL	VENTE 2013	TOTAL ANNUEL	2013 % MENSUEL	% MENSUEL MOYEN
JANVIER	25	280	8,9%	16	312	5,1%	21	311	6,8%	7%
FÉVRIER	18	280	6,4%	24	312	7,7%	26	311	8,4%	7%
MARS	38	280	13,6%	47	312	15,1%	45	311	14,5%	14%
AVRIL	35	280	12,5%	42	312	13,5%	27	311	8,7%	12%
MAI	27	280	9,6%	45	312	14,4%	37	311	11,9%	12%
JUIN	29	280	10,4%	24	312	7,7%	29	311	9,3%	9%
JUILLET	14	280	5,0%	20	312	6,4%	17	311	5,5%	6%
AOÛT	20	280	7,1%	26	312	8,3%	21	311	6,8%	7%
SEPTEMBRE	27	280	9,6%	15	312	4,8%	26	311	8,4%	8%
OCTOBRE	16	280	5,7%	23	312	7,4%	22	311	7,1%	7%
NOVEMBRE	13	280	4,6%	14	312	4,5%	21	311	6,8%	5%
DÉCEMBRE	18	280	6,4%	16	312	5,1%	19	311	6,1%	6%
TOTAL ANNUEL	280	280	100,0%	312	312	100,0%	311	311	100,0%	100,0%
MOY.DÉSAISONNalisée		23			26			26		25

Comme on sait qu'il s'est vendu 311 maisons à étages en 2013 on peut savoir combien de maisons à étages (ME) auraient dû être vendues chaque mois. Ainsi

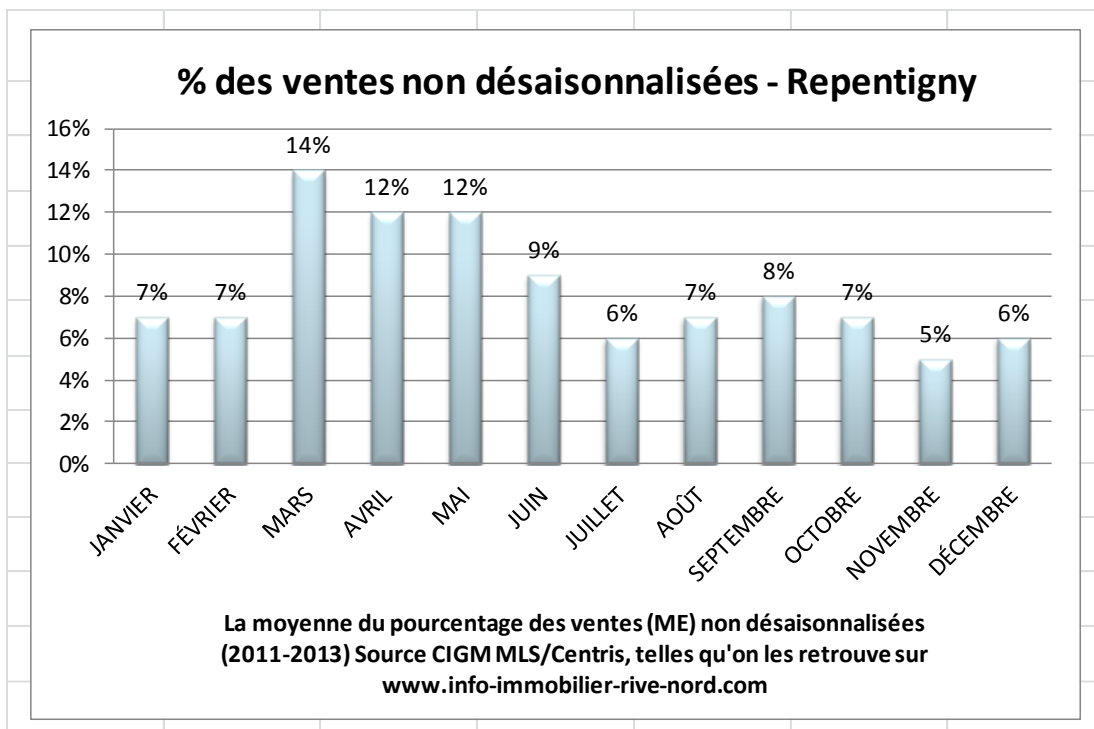


Tableau #1

En janv.  $311 \times 7\% = 22$  (21) En fév.  $311 \times 7\% = 22$  (26) En mars  $311 \times 14\% = 44$ (45)  
 En avril  $311 \times 12\% = 32$  (27) En mai  $311 \times 12\% = 32$  (37) En juin  $311 \times 9\% = 28$  (29)  
 En juillet  $311 \times 6\% = 19$  (17) En août  $311 \times 7\% = 22$  (21) En sept.  $311 \times 8\% = 25$  (26)  
 En oct.  $311 \times 7\% = 22$  (22) En nov.  $311 \times 5\% = 16$  (21) En déc.  $311 \times 6\% = 19$  (19)

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 328 (Tableau B ci-dessous), soit une moyenne de  $328/12 = 27$  (27,33) maisons plain-pied vendues par mois. La moyenne des ventes désaisonnalisées représente  $27,33/328 = 8,3\%$

REPENTIGNY (PP)	VENTE 2011	TOTAL ANNUEL	2011 % MENSUEL	VENTE 2012	TOTAL ANNUEL	2012 % MENSUEL	VENTE 2013	TOTAL ANNUEL	2013 % MENSUEL	% MENSUEL MOYEN
JANVIER	20	316	8,3%	28	338	8,3%	21	328	6,4%	8%
FÉVRIER	35	316	9,2%	31	338	9,2%	25	328	7,6%	9%
MARS	42	316	15,1%	51	338	15,1%	56	328	17,1%	16%
AVRIL	37	316	11,8%	40	338	11,8%	53	328	16,2%	13%
MAI	34	316	16,9%	57	338	16,9%	41	328	12,5%	15%
JUIN	21	316	9,5%	32	338	9,5%	33	328	10,1%	10%
JUILLET	16	316	4,4%	15	338	4,4%	19	328	5,8%	5%
AOÛT	24	316	4,1%	14	338	4,1%	14	328	4,3%	4%
SEPTEMBRE	30	316	3,8%	13	338	3,8%	14	328	4,3%	4%
OCTOBRE	16	316	6,5%	22	338	6,5%	20	328	6,1%	6%
NOVEMBRE	17	316	4,1%	14	338	4,1%	18	328	5,5%	5%
DÉCEMBRE	24	316	6,2%	21	338	6,2%	14	328	4,3%	6%
TOTAL ANNUEL	316	316	100,0%	338	338	100,0%	328	328	100,0%	100,0%
MOY.DÉSAISONNALISÉE		26			28			27		27

Tableau B

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

Bien qu'il se vende en moyenne 27 maisons plain-pied (PP) par mois à Repentigny le Tableau #2 ci-dessous nous montre qu'en réalité il se vend 8% des maisons plain-pied en janvier, 9% des maisons plain-pied en février, 16% des maisons plain-pied en mars et ainsi de suite.

Comme on sait qu'il s'est vendu 328 maisons plain-pied en 2013 on peut savoir combien de **maisons plain-pied auraient dû être vendues** chaque mois. Ainsi

En janv.  $328 \times 8\% = 26$  (21) En fév.  $328 \times 9\% = 30$  (25) En mars  $328 \times 16\% = 53$  (56)  
 En avril  $328 \times 13\% = 43$  (53) En mai  $328 \times 15\% = 49$  (41) En juin  $328 \times 10\% = 33$  (33)  
 En juillet  $328 \times 5\% = 16$  (19) En août  $328 \times 4\% = 13$  (14) En sept.  $328 \times 4\% = 13$  (14)  
 En oct.  $328 \times 6\% = 20$  (20) En nov.  $328 \times 5\% = 16$  (18) En déc.  $328 \times 6\% = 20$  (14)

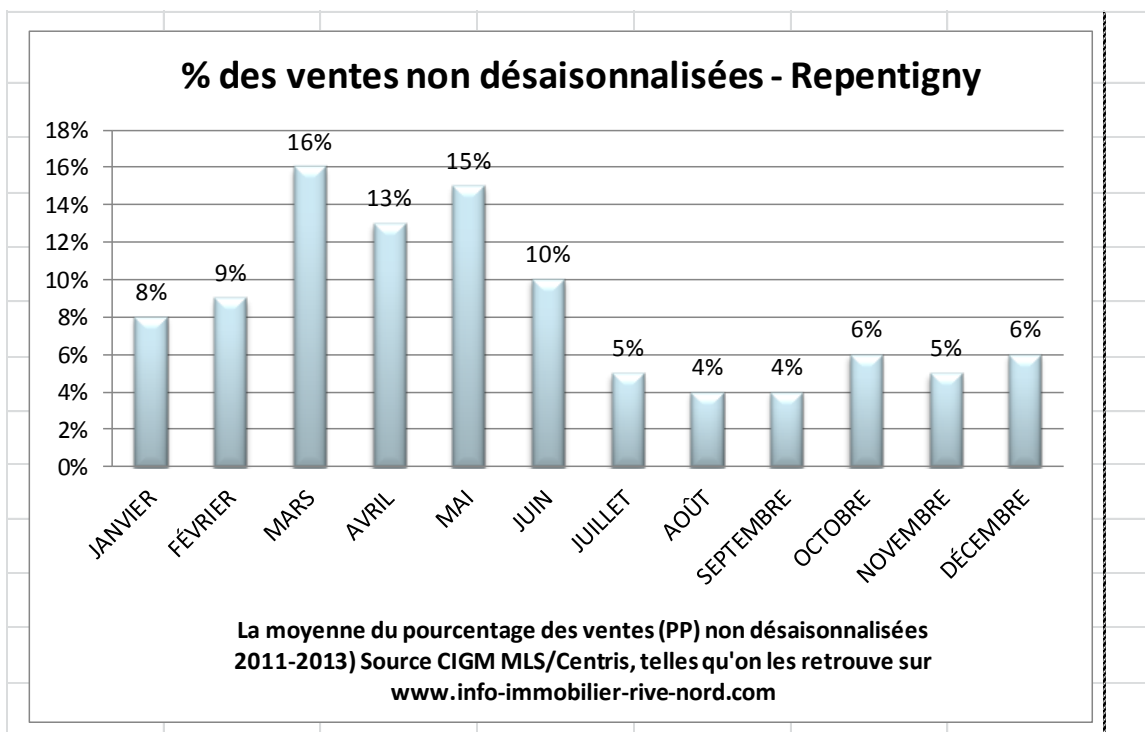


Tableau #2

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 Repentigny, il s'est vendu

311 maisons à étages (ME) et 328 maisons plain-pied (PP) et 643 maisons unifamiliales au total (si j'inclus les maisons à 1 et ½ étage et les maisons mobiles), (4+0).

Pour l'ensemble des unifamiliales (UN) on a  $643/12 = 54$  (53,58) maisons vendues par mois, ce qui représente  $53,58/643 = 8,3\%$  des ventes totales d'unifamiliales.

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

Pour ces deux catégories on a:  $639/12 = 53$  (53,25) maisons vendues en moyenne par mois ce qui représente  $53,25/639 = 8,3\%$  des ventes d'unifamiliales

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

**(ME)**  $311/12 = 26$  (25,92) ce qui représente 8,3% des ventes totales des maisons à étages (ME),  $25,92/311 = 8,3\%$

**(PP)**  $328/12 = 27$  (27,33) ce qui représente 8,3% des ventes totales des maisons plain-pied (PP),  $27,33/328 = 8,3\%$

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

$311/639 = 49\%$  (0,4867) de (ME) et  $328/639 = 51\%$  (0,5133) de (PP). Il se vend autant de maisons plain-pied (PP) que de maisons à étages (ME)

$155/430 = 49\%$  de maisons à étages (ME)

.

$275/430 = 51\%$  de maisons plain-pied (PP)

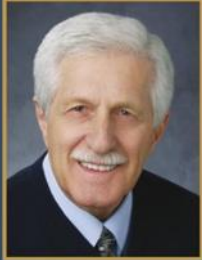
.

} 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](mailto: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**