

LACHENAIE

VENTES MENSUELLES

VS

VENTES DÉSAISONNALISÉES



MAJ SEPT. 2014

PM146

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 Lachenaie:

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 168 (Tableau A, ci-dessous) soit une moyenne de $168/12 = 14$ (14,00) maisons à étages vendues par mois. La moyenne des ventes désaisonnalisées représente $14,00/168 = 8,3\%$

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

Bien qu'il se vende en moyenne 14 maisons à étages (ME) par mois à Lachenaie, le Tableau #1 ci-dessous nous montre qu'en moyenne il se vend 6% des maisons à étages en janvier, 9% des maisons à étages en février, 13% des maisons à étages en mars et ainsi de suite.

Tableau A

LACHENAIE (ME)	VENTE 2011	TOTAL ANNUEL	2011 % MENSUEL	VENTE 2012	TOTAL ANNUEL	2012 % MENSUEL	VENTE 2013	TOTAL ANNUEL	2013 % MENSUEL	% MENSUEL MOYEN
JANVIER	9	165	5,5%	12	177	6,8%	8	168	4,8%	6%
FÉVRIER	15	165	9,1%	20	177	11,3%	13	168	7,7%	9%
MARS	26	165	15,8%	24	177	13,6%	17	168	10,1%	13%
AVRIL	16	165	9,7%	24	177	13,6%	27	168	16,1%	13%
MAI	13	165	7,9%	20	177	11,3%	27	168	16,1%	12%
JUIN	15	165	9,1%	18	177	10,2%	17	168	10,1%	10%
JUILLET	9	165	5,5%	8	177	4,5%	11	168	6,5%	6%
AOÛT	13	165	7,9%	14	177	7,9%	5	168	3,0%	6%
SEPTEMBRE	16	165	9,7%	9	177	5,1%	12	168	7,1%	7%
OCTOBRE	9	165	5,5%	9	177	5,1%	12	168	7,1%	6%
NOVEMBRE	14	165	8,5%	11	177	6,2%	5	168	3,0%	6%
DÉCEMBRE	10	165	6,1%	8	177	4,5%	14	168	8,3%	6%
TOTAL ANNUEL	165	165	100,0%	177	177	100,0%	168	168	100,0%	100,0%
MOY. DÉSAISONNALISÉ		14			15			14		14

Comme on sait qu'il s'est vendu 168 maisons à étages en 2013 on peut savoir combien de **maisons à étages (ME) auraient dû être vendues** chaque mois. Ainsi

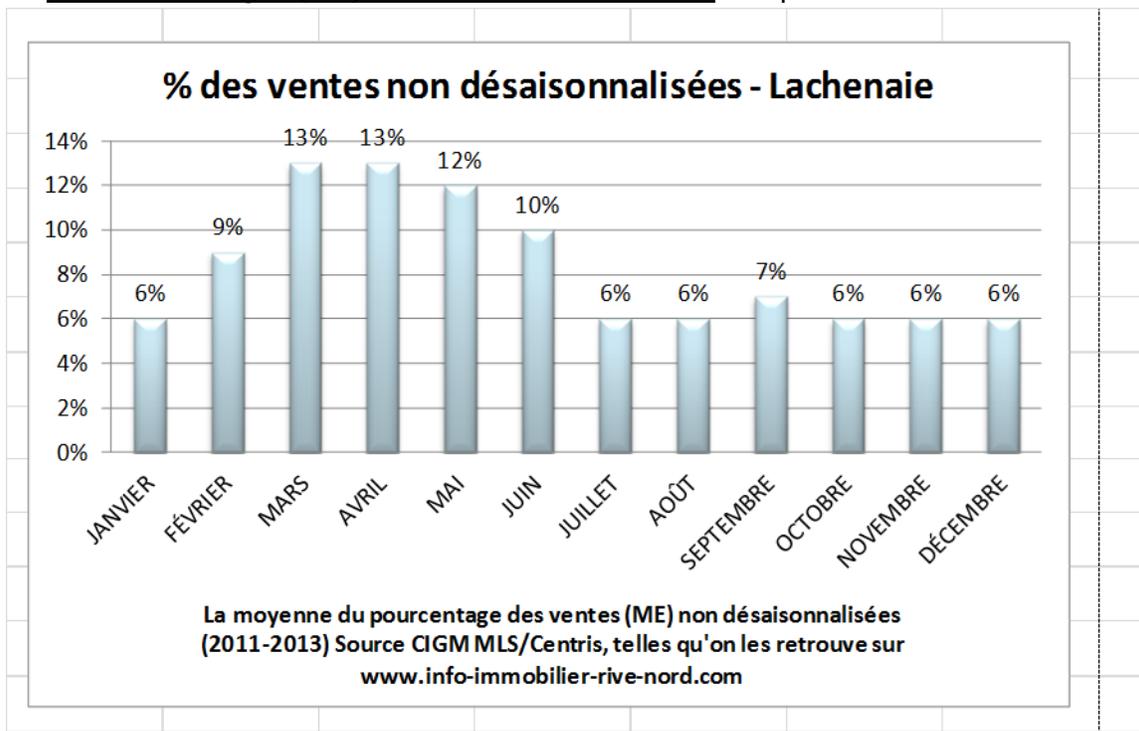


Tableau #1

En janv. $168 \times 6\% = 10$ (8) En fév. $168 \times 9\% = 15$ (13) En mars $168 \times 13\% = 22$ (17)
 En avril $168 \times 13\% = 22$ (27) En mai $168 \times 12\% = 20$ (27) En juin $168 \times 10\% = 17$ (17)
 En juillet $168 \times 6\% = 10$ (11) En août $168 \times 6\% = 10$ (5) En sept. $168 \times 7\% = 12$ (12)
 En oct. $168 \times 6\% = 10$ (12) En nov. $168 \times 6\% = 10$ (5) En déc. $168 \times 6\% = 10$ (14)

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 132 (Tableau B ci-dessous), soit une moyenne de $132/12 = 11$ (11,00) maisons plain-pied vendues par mois. La moyenne des ventes désaisonnalisées représente $11,00/132 = 8,3\%$

Tableau B

LACHENAIE (PP)	VENTE 2011	TOTAL ANNUEL	2011 % MENSUEL	VENTE 2012	TOTAL ANNUEL	2012 % MENSUEL	VENTE 2013	TOTAL ANNUEL	2013 % MENSUEL	% MENSUEL MOYEN
JANVIER	12	159	7,5%	12	152	7,9%	5	132	3,8%	6%
FÉVRIER	21	159	13,2%	10	152	6,6%	9	132	6,8%	9%
MARS	21	159	13,2%	21	152	13,8%	17	132	12,9%	13%
AVRIL	17	159	10,7%	19	152	12,5%	17	132	12,9%	12%
MAI	17	159	10,7%	12	152	7,9%	16	132	12,1%	10%
JUIN	11	159	6,9%	11	152	7,2%	8	132	6,1%	7%
JUILLET	9	159	5,7%	19	152	12,5%	12	132	9,1%	9%
AOÛT	12	159	7,5%	4	152	2,6%	10	132	7,6%	6%
SEPTEMBRE	8	159	5,0%	8	152	5,3%	13	132	9,8%	7%
OCTOBRE	9	159	5,7%	12	152	7,9%	12	132	9,1%	8%
NOVEMBRE	15	159	9,4%	14	152	9,2%	5	132	3,8%	7%
DÉCEMBRE	7	159	4,4%	10	152	6,6%	8	132	6,1%	6%
TOTAL ANNUEL	159	159	100,0%	152	152	100,0%	132	132	100,0%	100,0%
MOY. DÉSAISONNALISÉE		13			13			11		12

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

Bien qu'il se vende en moyenne 11 maisons plain-pied (PP) par mois à Lachenaie 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, 13% des maisons plain-pied en mars et ainsi de suite.

Comme on sait qu'il s'est vendu 132 maisons plain-pied en 2013 on peut savoir combien de **maisons plain-pied auraient dû être vendues** chaque mois. Ainsi

En janv. $132 \times 6\% = 8$ (5) En fév. $132 \times 9\% = 12$ (9) En mars $132 \times 13\% = 17$ (17) En avril $132 \times 12\% = 16$ (17) En mai $132 \times 10\% = 13$ (16) En juin $132 \times 7\% = 9$ (8) En juillet $132 \times 9\% = 12$ (12) En août $132 \times 6\% = 8$ (10) En sept. $132 \times 7\% = 9$ (13) En oct. $132 \times 8\% = 11$ (12) En nov. $132 \times 7\% = 9$ (5) En déc. $132 \times 6\% = 8$ (8)

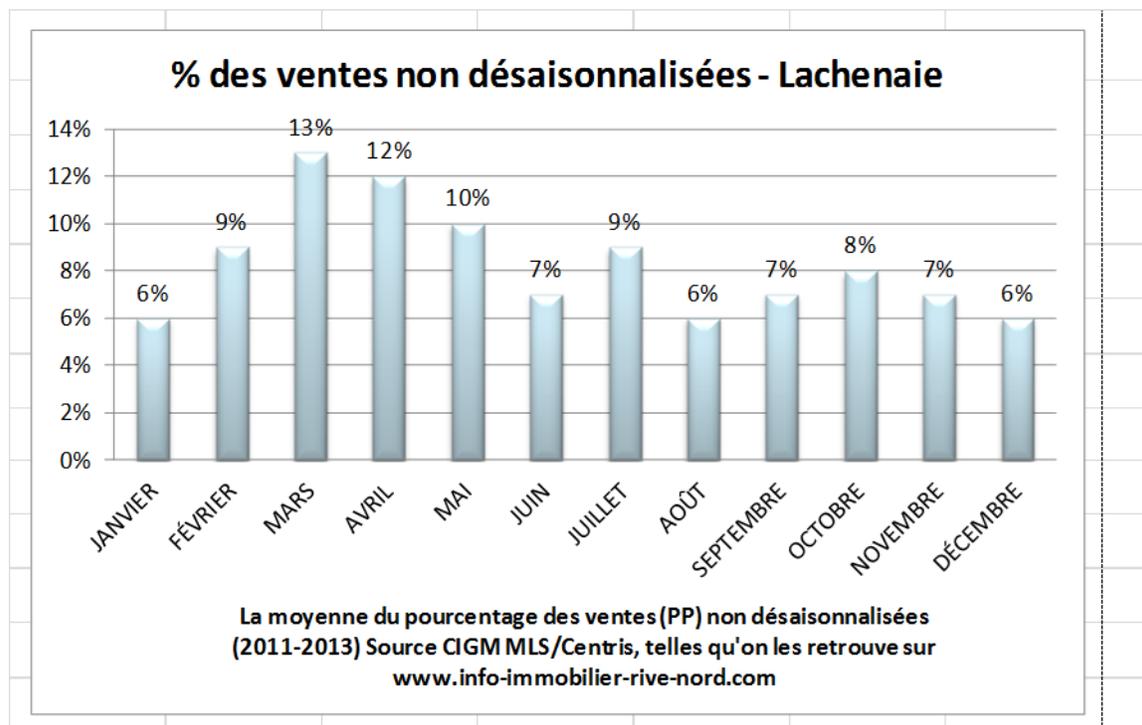


Tableau #2

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 Lachenaie, il s'est vendu

168 maisons à étages (ME) et 132 maisons plain-pied (PP) et 309 maisons unifamiliales au total (si j'inclus les maisons à 1 et ½ étage et les maisons mobiles), (6+3).

Pour l'ensemble des unifamiliales (UN) on a $309/12 = 26$ (25,75) maisons vendues par mois, ce qui représente $25,75/309 = 8,3\%$ des ventes totales d'unifamiliales.

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

Pour ces deux catégories on a: $300/12 = 25$ (25,00) maisons vendues en moyenne par mois ce qui représente $25,00/309 = 8,3\%$ des ventes d'unifamiliales

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

(ME) $168/12 = 14$ (14,00) ce qui représente 8,3% des ventes totales des maisons à étages (ME), $14,00/168 = 8,3\%$

(PP) $132/12 = 11$ (11,00) ce qui représente 8,3% des ventes totales des maisons plain-pied (PP), $11,00/132 = 8,3\%$

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

$168/300 = 56\%$ (0,5600) de (ME) et $132/300 = 44\%$ (0,4400) de (PP). Il se vend un peu plus de maisons à étages (ME) que de maisons plain-pied (PP)

$168/300 = 56\%$ de maisons à étages (ME)

.

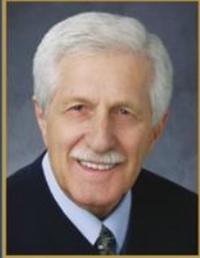
$132/300 = 44\%$ de maisons plain-pied (PP)

.

} 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**