

SAINT-JÉRÔME

**VENTES
MENSUELLES**

VS

**VENTES
DÉSAISONNALISÉES**



MAJ SEPT. 2014

PM147

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 Saint-Jérôme:

- 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 191 (Tableau A, ci-dessous) soit une moyenne de $191/12 = 16$ (15,83) maisons à étages vendues par mois. La moyenne des ventes désaisonnalisées représente $15,83/191 = 8,3\%$

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

Bien qu'il se vende en moyenne 16 maisons à étages (ME) par mois à Saint-Jérôme, le Tableau #1 ci-dessous nous montre qu'en moyenne il se vend 4% 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

St-Jérôme (ME)	VENTE 2011	TOTAL ANNUEL	2011 % MENSUEL	VENTE 2012	TOTAL ANNUEL	2012 % MENSUEL	VENTE 2013	TOTAL ANNUEL	2013 % MENSUEL	% MENSUEL MOYEN
JANVIER	10	193	5,2%	3	189	1,6%	10	191	5,2%	4%
FÉVRIER	25	193	13,0%	22	189	11,6%	14	191	7,3%	11%
MARS	23	193	11,9%	26	189	13,8%	21	191	11,0%	12%
AVRIL	25	193	13,0%	25	189	13,2%	24	191	12,6%	13%
MAI	15	193	7,8%	25	189	13,2%	23	191	12,0%	11%
JUIN	12	193	6,2%	11	189	5,8%	20	191	10,5%	8%
JUILLET	10	193	5,2%	16	189	8,5%	12	191	6,3%	7%
AOÛT	12	193	6,2%	11	189	5,8%	7	191	3,7%	5%
SEPTEMBRE	18	193	9,3%	16	189	8,5%	14	191	7,3%	8%
OCTOBRE	16	193	8,3%	13	189	6,9%	22	191	11,5%	9%
NOVEMBRE	13	193	6,7%	14	189	7,4%	15	191	7,9%	7%
DÉCEMBRE	14	193	7,3%	7	189	3,7%	9	191	4,7%	5%
TOTAL ANNUEL	193	193	100,0%	189	189	100,0%	191	191	100,0%	100,0%
MOY.DÉSAISONNALISÉE		16			16			16		16

Comme on sait qu'il s'est vendu 191 maisons à étages en 2013 on peut savoir combien de maisons à étages (ME) auraient dû être vendues chaque mois. Ainsi

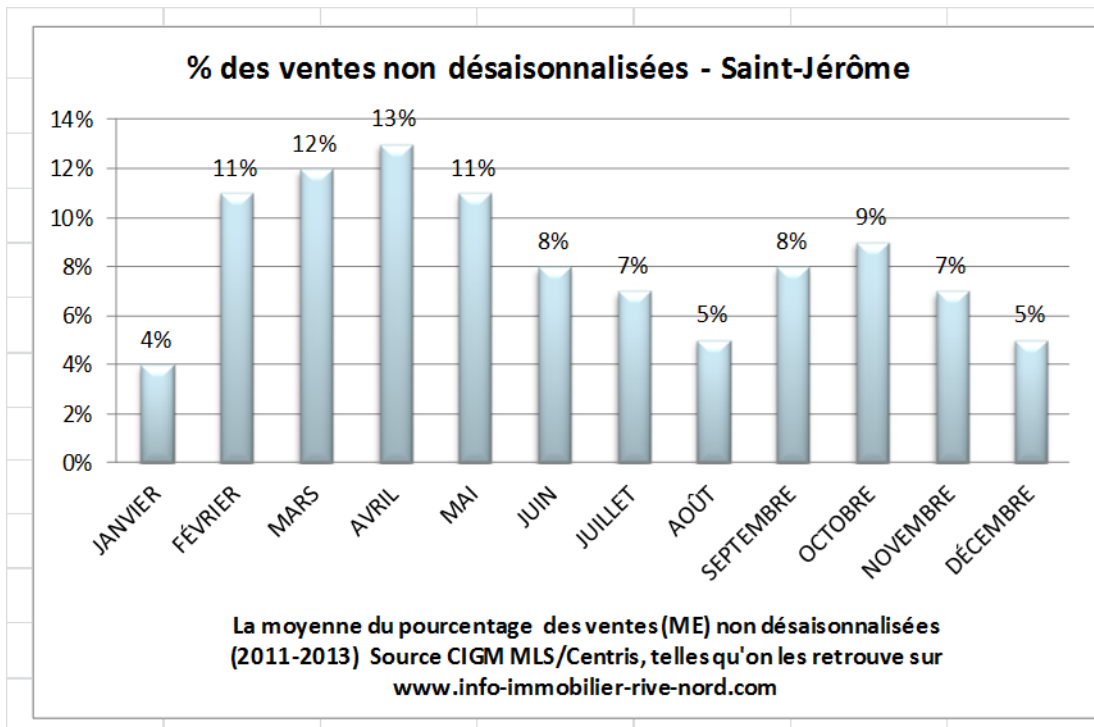


Tableau #1

En janv. $191 \times 4\% = 8$ (10) En fév. $191 \times 11\% = 21$ (14) En mars $191 \times 12\% = 23$ (21)
 En avril $191 \times 13\% = 25$ (24) En mai $191 \times 11\% = 21$ (23) En juin $191 \times 8\% = 15$ (20)
 En juillet $191 \times 7\% = 13$ (12) En août $191 \times 5\% = 10$ (7) En sept. $191 \times 8\% = 15$ (14)
 En oct. $191 \times 9\% = 17$ (22) En nov. $191 \times 7\% = 13$ (15) En déc. $191 \times 5\% = 10$ (9)

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 426 (Tableau B ci-dessous), soit une moyenne de $426/12 = 36$ (35,50) maisons plain-pied vendues par mois. La moyenne des ventes désaisonnalisées représente $35,50/426 = 8,3\%$

Tableau B

St-Jérôme (PP)	VENTE 2011	TOTAL ANNUEL	2011 % MENSUEL	VENTE 2012	TOTAL ANNUEL	2012 % MENSUEL	VENTE 2013	TOTAL ANNUEL	2013 % MENSUEL	% MENSUEL MOYEN
JANVIER	23	369	6,2%	21	421	5,0%	24	426	5,6%	6%
FÉVRIER	32	369	8,7%	34	421	8,1%	46	426	10,8%	9%
MARS	49	369	13,3%	50	421	11,9%	51	426	12,0%	12%
AVRIL	46	369	12,5%	66	421	15,7%	52	426	12,2%	13%
MAI	42	369	11,4%	42	421	10,0%	41	426	9,6%	10%
JUIN	36	369	9,8%	31	421	7,4%	35	426	8,2%	8%
JUILLET	27	369	7,3%	32	421	7,6%	29	426	6,8%	7%
AOÛT	24	369	6,5%	32	421	7,6%	29	426	6,8%	7%
SEPTEMBRE	25	369	6,8%	26	421	6,2%	23	426	5,4%	6%
OCTOBRE	22	369	6,0%	32	421	7,6%	36	426	8,5%	7%
NOVEMBRE	27	369	7,3%	34	421	8,1%	36	426	8,5%	8%
DÉCEMBRE	16	369	4,3%	21	421	5,0%	24	426	5,6%	5%
TOTAL ANNUEL	369	369	100,0%	421	421	100,0%	426	426	100,0%	100,0%
MOY.DÉSÉAISONNALISÉE		31			35			36		34

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

Bien qu'il se vende en moyenne 36 maisons plain-pied (PP) par mois à Saint-Jérôme 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, 12% des maisons plain-pied en mars et ainsi de suite.

Comme on sait qu'il s'est vendu 426 maisons plain-pied en 2013 on peut savoir combien de **maisons plain-pied auraient dû être vendues** chaque mois. Ainsi

En janv. $426 \times 6\% = 26$ (24) En fév. $426 \times 9\% = 38$ (46) En mars $426 \times 12\% = 51$ (51)
 En avril $426 \times 13\% = 55$ (52) En mai $426 \times 10\% = 43$ (41) En juin $426 \times 8\% = 34$ (35)
 En juillet $426 \times 7\% = 30$ (29) En août $426 \times 7\% = 30$ (29) En sept. $426 \times 6\% = 26$ (23)
 En oct. $426 \times 7\% = 30$ (36) En nov. $426 \times 8\% = 34$ (36) En déc. $426 \times 5\% = 21$ (24)

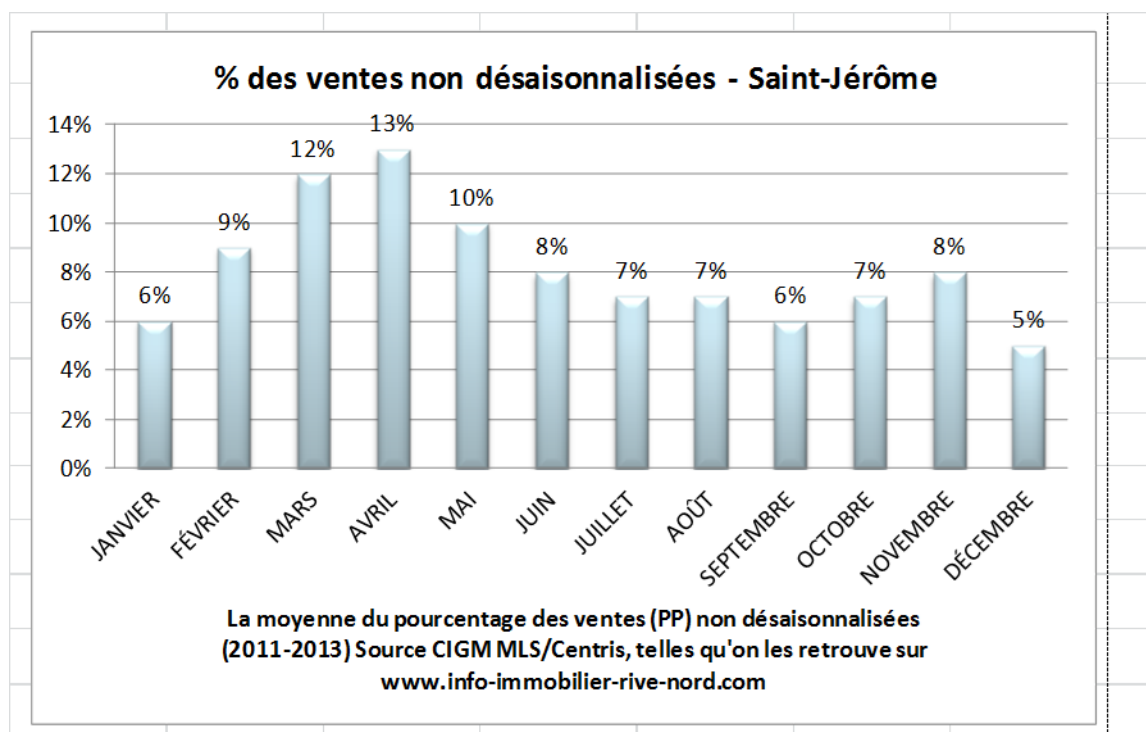


Tableau #2

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 Saint-Jérôme, il s'est vendu

191 maisons à étages (ME) et 426 maisons plain-pied (PP) et 625 maisons unifamiliales au total (si j'inclus les maisons à 1 et ½ étage et les maisons mobiles), (7+1).

Pour l'ensemble des unifamiliales (UN) on a $625/12 = 52$ (52,08) maisons vendues par mois, ce qui représente $52,08/625 = 8,3\%$ des ventes totales d'unifamiliales.

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

Pour ces deux catégories on a: $617/12 = 51$ (51,42) maisons vendues en moyenne par mois ce qui représente $51,42/617 = 8,3\%$ des ventes d'unifamiliales

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

(ME) $191/12 = 16$ (15,92) ce qui représente 8,3% des ventes totales des maisons à étages (ME), $15,92/191 = 8,3\%$

(PP) $426/12 = 36$ (35,50) ce qui représente 8,3% des ventes totales des maisons plain-pied (PP), $35,50/426 = 8,3\%$

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

$191/617 = 31\%$ (0,3096) de (ME) et $426/617 = 69\%$ (0,6904) de (PP). Il se vend un peu moins de 50% de maisons à étages (ME) que de maisons plain-pied (PP)

$191/617 = 31\%$ de maisons à étages (ME)

.

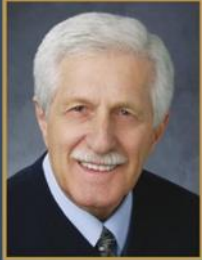
$426/617 = 69\%$ de maisons plain-pied (PP)

.

} 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**