

Le p'tit matin



ÉTAT DU MARCHÉ IMMOBILIER À BLAINVILLE

MAJ - JANVIER 2015

PM200

Si vous avez une propriété à étages (ME) à vendre à Blainville voici ce qu'indiquent les caractéristiques du marché au 31 décembre 2014.

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
BLAINVILLE (ME)	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
K = 1000									
Vi (vendeurs)	0	5	17	32	41	40	30	123	67
VE (acheteurs)	5	20	35	66	63	26	20	67	12
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,42	1,67	2,92	5,50	5,25	2,17	1,67	5,58	1,00
Mi (mois d'inven)	0,00	6,00	5,83	5,82	7,81	18,46	18,00	22,03	67,00
TV% (taux de vente)	#DIV/0!	33%	17%	17%	13%	5%	6%	5%	1%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 DÉCEMBRE 2014 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #01

Si votre propriété **n'est pas surévaluée** et qu'elle se retrouve dans la tranche de prix allant de

- 200,000 \$ à 250,000 \$ ou dans la tranche de prix allant de
- 250,000 \$ à 300,000 \$ ou dans la tranche de prix allant de
- 300,000 \$ à 350,000 \$

Alors votre propriété est dans **un marché normal**, que l'on appelle aussi un **marché équilibré**, parce que **le nombre de mois d'inventaire (Mi)** à la fin décembre 2014 est

compris entre 5 mois et 7 mois. (6,00, 5,83, et 5,82 respectivement. Ces valeurs sont dans les carrés jaunes qui se suivent, sur la ligne (Mi) en vert pâle, dans la première colonne, à gauche.

Je vous rappelle que la majorité des transactions surviennent lorsque l'**offre** correspond à la **demande**, **puisque le marché immobilier suit la loi des marchés, la loi de l'offre et de la demande.**

Définition

L'**offre** d'un bien est la quantité d'un produit offert à la vente par les vendeurs pour un prix donné. Contrairement à la **demande** qui est la quantité d'un certain produit demandé par les acheteurs pour un prix donné. **Le prix d'un bien est considéré comme une quantité dépendant (entre autres) de l'offre et de la demande.**

De ce principe on tire une loi mathématique : la **loi de l'offre et la demande**. Cette loi est souvent généralisée par une **loi des marchés**, dénomination utilisée pour désigner la loi qui régit un marché, avec ou sans intervention de l'état.

La loi de l'offre et de la demande,

La **loi de l'offre et de la demande** est l'un des éléments essentiels expliquant le fonctionnement d'une économie de marché. Elle indique comment se concilient, par **l'arbitrage pacifique du marché**, les intérêts apparemment contradictoires des offreurs et des demandeurs. Comme tout marché, le marché immobilier fonctionne selon la **loi de l'offre et de la demande**.

Et que dit la loi de l'offre et de la demande? Elle dit ceci

En particulier **la loi de l'offre et de la demande** nous montre que, sur n'importe quel marché, il existe toujours **un niveau de prix** qui supprime l'excédent, (ou la pénurie) et qui **équilibre la quantité offerte et la quantité demandée**.

Actuellement on n'a pas assez d'acheteurs sur le marché pour le nombre de maisons à vendre au prix demandé.

Au début des années 2000, il y avait beaucoup d'acheteurs sur le marché, et pas beaucoup de maisons à vendre, ce qui a provoqué une hausse des prix. Voyant que les prix augmentaient, plusieurs propriétaires ont mis leur maison à vendre afin de réaliser un gain intéressant, puisque la valeur des maisons, a doublé entre 2000 et 2010.

À un moment donné, les transactions se sont mises à diminuer, parce que les prix demandés étaient devenu trop élevés pour les acheteurs qui n'avaient pas encore acheté. Les vendeurs frénétiques continuaient à demander des prix de plus en plus

élevés, mais les acheteurs achetaient de moins en moins, jusqu'au moment où il n'y avait plus assez d'acheteurs pour la quantité de maisons à vendre sur le marché. Et les prix se sont mis à diminuer. **C'est ce qu'on appelle l'arbitrage pacifique du marché.**

Ce niveau de prix, **qui résulte de l'offre et de la demande**, détermine un équilibre qui est qualifié de stable, ce qui signifie que si l'on s'éloigne de cet équilibre, des mécanismes automatiques (ceux du marché) ramènent vers l'équilibre ; c'est ainsi, par exemple, que pour un niveau de prix inférieur à l'équilibre, il existera un excès de la demande sur l'offre qui va provoquer une hausse des prix qui perdurera jusqu'au retour à l'équilibre ; cette hausse des prix, en particulier, va pousser les vendeurs à augmenter l'offre, résorbant ainsi la pénurie potentielle.

Offre et demande en fonction du prix

En économie, le concept d'**équilibre partiel** est un équilibre économique restreint à un seul marché. Un raisonnement en équilibre partiel suppose donc que l'on considère comme négligeables les effets induits sur le reste de l'économie. Le marché immobilier répond à ce concept. L'augmentation des transactions sur l'île de Vancouver n'a aucune incidence sur le marché de la revente sur la Rive-Nord de Montréal. Par contre l'augmentation du prix du pétrole a une incidence sur la plupart des marchés.

La loi de l'offre et de la demande fait souvent référence à l'équilibre partiel sur un marché. Dans les marchés où l'équilibre partiel s'applique, et c'est le cas des marchés immobiliers des villes de la Rive-Nord du Grand Montréal, on constate les effets suivants:

Lorsque les prix montent

- **l'offre** a tendance à augmenter: les vendeurs sont incités à offrir leur propriété à vendre, et les constructeurs sont incités à produire davantage, parce que les vendeurs et les constructeurs veulent profiter des prix plus élevés et faire plus d'argent. **C'est ce qui s'est produit depuis le début de l'an 2000.**
- **Mais depuis 2010, les prix n'augmentent plus. Malgré cela, certains vendeurs persistent à demander un prix qui est trop élevé, pour les acheteurs qui sont encore sur le marché, mais qui le délaissent tranquillement depuis une couple d'années. Alors...**
- ...la demande (**les acheteurs**) a tendance à baisser et tant que les prix demeureront élevés, moins il y aura d'acheteurs disposés à acheter. **C'est le cas actuellement**

L'illustration ci-dessous indique bien ce qui s'est passé au début des années 2000. Il y avait beaucoup d'acheteurs et très peu de maisons à vendre pour le nombre d'acheteurs qui étaient sur le marché. **Les prix montaient**



L'illustration ci-dessous nous indique que les acheteurs sont moins nombreux. Les vendeurs sont tellement plus nombreux que les acheteurs qui demeurent sur le marché, que ça devrait faire baisser les prix. Les vendeurs doivent baisser leur prix pour attirer les acheteurs. Si les vendeurs ne baissent pas leur prix et que les acheteurs n'augmentent pas, **alors les vendeurs ne vendront pas.**



Ce niveau de prix, **qui résulte de l'offre et de la demande**, détermine un équilibre qui est qualifié de stable, ce qui signifie que si l'on s'éloigne de cet équilibre, des

mécanismes automatiques (ceux du marché) ramènent vers l'équilibre ; c'est ainsi, par exemple, que pour un niveau de prix supérieur à l'équilibre, il existera un excès de l'offre sur la demande (**trop de maisons à vendre pour le nombre d'acheteurs sur le marché**) ce qui va provoquer une baisse de prix qui perdurera jusqu'au retour à l'équilibre et **cette baisse de prix, en particulier**, va pousser les acheteurs à revenir plus nombreux et de ce fait augmenter la demande, résorbant ainsi l'excédent potentiel.

Présenté autrement, étant donné un marché où pour chaque prix on associe l'offre (la quantité que **l'ensemble des vendeurs veulent bien vendre**), et la demande (la quantité que **l'ensemble des acheteurs veulent bien acheter**), il existe un prix qui va satisfaire l'acheteur et qui va satisfaire le vendeur et qui maximisera le nombre de transactions.

- Un prix un peu au-dessus laissera des vendeurs voulant bien vendre sans acheteur
- Un prix un peu en dessous laissera des acheteurs voulant bien acheter sans vendeur

C'est quoi ce prix d'équilibre ?

C'est le juste prix de la valeur marchande (JPVM). L'acheteur ne veut pas payer plus que ce que vaut le produit (la propriété) et le vendeur ne veut pas perdre de l'argent en vendant trop bas. Le vendeur n'ayant pas d'acheteur lorsqu'il demande un prix trop élevé, va devoir se contenter du juste prix de la valeur marchande. C'est lorsque le marché sera en équilibre qu'on retrouvera les prix d'équilibre. Le marché est à l'équilibre lorsque le nombre de mois d'inventaire est entre 5 mois et 7 mois.

Pour tous les prix incluent entre 5 et 7 mois, l'acheteur et le vendeur sont assuré de faire une transaction au juste prix de la valeur marchande (JPVM) de la propriété.

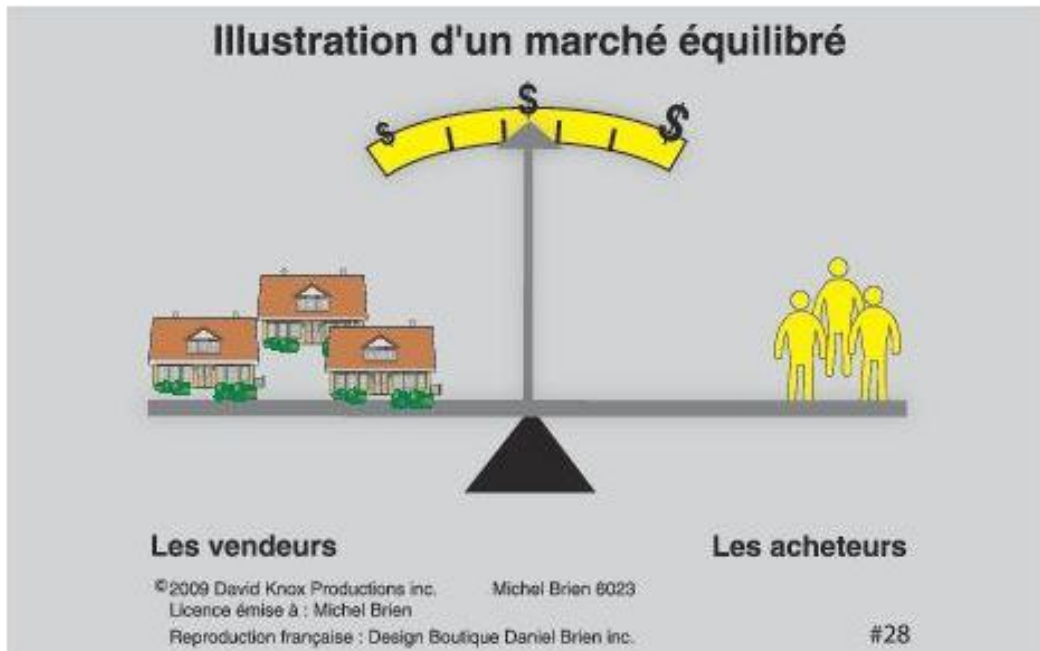
À un de ces prix qui témoigne d'un marché équilibré (c'est-à-dire que le nombre de mois d'inventaire est entre 5 et 7 mois), l'acheteur ne paie pas plus que la (JVM) et le vendeur ne perd pas d'argent, parce qu'il vend, lui aussi, à la juste valeur marchande (JVM).

PERSONNE NE SE FAIT AVOIR. C'est ce que représente l'illustration ci-dessous.

Comment trouve-t-on ce juste prix de la valeur marchande (JPVM) ?

Tout simplement en appliquant la formule de l'offre et de la demande, $M_i = V_i/v_e$ et où $v_e = V_e/M$. **C'est ce qu'on calcule pour vous, régulièrement.** Dans le **Tableau #01** au tout début de ce texte, on a fait ces calculs en date du 31 décembre 2014.

Ainsi pour les maisons à étages (ME) à vendre entre 250,000 \$ et 300,000 \$, on a 17 maisons à vendre (V_i , pour maisons à vendre en vigueur), il y a 35 maisons qui ont été vendues dans les 12 derniers mois (du 1^{er} janvier 2014 à la fin décembre 2014).



Si on a 35 maisons vendues (VE) dans les 12 derniers mois, cela veut dire que l'on a $35/12 = 2,92$ maisons vendues en moyenne par mois. Donc si on a une moyenne de maisons vendues par mois de 2,92, on avait 2,92 maisons vendues en moyenne en décembre 2014. On peut assumer qu'on aura aussi 2,92 maisons vendues en moyenne pour le 2 ou 3 prochains mois (janvier, février et mars 2015), puisque le marché immobilier varie très lentement, et que de toute façon on peut refaire les calculs à chaque mois, ou quand bon nous semble, si jamais le marché devenait très volatil.

Ce nombre de maisons vendues en moyenne chaque mois (2,92) c'est ce qu'on appelle **l'activité** de ce marché de maisons à étages à Blainville à la fin décembre 2014.

L'activité c'est (ve) et $ve = VE/M$, M étant la dernière année, soit 12 mois et VE, vous l'avez deviné c'est le nombre de maisons vendues durant ces 12 mois) on disait donc que ve, est une des caractéristiques d'un marché immobilier qui nous indique la vitesse avec laquelle les maisons sont vendues. Force est de constater que pour les maisons de la tranche de prix précédente (200,000 \$ à 250,000 \$) l'activité n'est que de 1,67 maison vendue par mois alors que dans la tranche de prix suivante (300,000 \$ à 350,000) il se vend 5,50 maisons par mois en moyenne, l'activité est pas mal plus forte, ça vend plus vite. **L'activité est donc une caractéristique qu'il est important de suivre.**

Enfin, la troisième caractéristique que nous avons calculée pour vous pour les maisons à étages (ME) à vendre entre 250,000 \$ et 300,000 \$, est le taux de vente en pourcentage. TV% nous indique que les propriétaires des maisons dans cette tranche de prix ont 17% de chance de vendre leur propriété dans les prochains 30 jours. Bien sûr puisqu'on vend en moyenne 2,92 maisons par mois (30 jours) et qu'il y en a 17

à vendre (Vi) dans cette tranche de prix, on va donc vendre 3 maisons (2,92) sur les 17, ce qui fait $18\% (3/17) = 17,65\% = 18\%$

Si vous suivez toujours, vous devriez me poser deux questions.

Dans la tranche de prix allant de 200,000 \$ à 250,000 \$, les propriétaires ont plus de chances de vendre (TV%) dans les 30 prochains jours, pourquoi ? Tout simplement parce qu'il y a moins de maisons à vendre (5) versus (17). $1,67/5 = .33$ ou 33%

L'activité de la tranche de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 est beaucoup plus élevée (5,50) que l'activité de la tranche de prix allant de 250,000 \$ à 300,000 \$ à (2,92), pourquoi ? Tout simplement parce que (ve) l'activité = VE/M et que dans la tranche de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 \$ VE est plus grand à 66 par rapport à 35 et 20 dans les 2 tranches précédentes.

Moi j'en ai une (question) pour vous. Combien comptez-vous d'acheteurs sur le marché, qui sont des acheteurs potentiels d'une maison à étages (ME) valant entre 250,000 \$ et 300,000 \$ à Blainville au cours de trois prochains mois ?

La réponse: On a vu qu'en 2014 il y avait en moyenne 2,92 acheteurs par mois (disons 3 ventes), et que s'il y avait trois acheteurs potentiels en décembre comme à chaque mois de 2014, on pouvait estimer qu'il y aurait en moyenne 3 acheteurs en moyenne par mois pour les trois premiers mois de l'année 2015. Donc il devrait y avoir 9 acheteurs potentiels dans les trois premiers mois de 2015.

Peut-être, pensez-vous que j'invente les chiffres ? Non, en tant que courtier je n'ai pas le droit de faire cela. Est-ce que la méthode de calcul vous laisse perplexe ? Ça ne devrait pas. Je vais vous le prouver. On a dit qu'il s'était vendues en moyenne 3 maisons (2,92) par mois. Alors je vais relever pour vous combien il s'est vendu de maisons à étages (ME) entre 250,000 \$ et 300,000 \$ à Blainville en 2014. Vous pourrez vérifier avec un courtier immobilier, sinon j'ai relevé les ventes à chaque mois de 2014 et les voici. :

ADDEMDUM

Nombre de maisons à étages (ME) vendues à Blainville chaque mois de 2014, entre 250,000 \$ et 300,000 \$, incluant les maisons à paliers multiples.

Région est 'Laurentides'

Municipalité/Arrondissement est 'Blainville'

Statut est 'Vendu'

Prix demandé/vendu est entre 250000 et 300000

Date de changements de statut est entre le 2014-01-01 et le 2014-01-31

Genre de propriété est un de 'Maison à étages', 'Maison à paliers multiples'

Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue, Numéro

Trouvé **4** résultats en 0.11 secondes.

Région est 'Laurentides'
Municipalité/Arrondissement est 'Blainville'
Statut est 'Vendu'
Prix demandé/vendu est entre 250000 et 300000
Date de changements de statut est entre le 2014-02-01 et le 2014-02-28
Genre de propriété est un de 'Maison à étages', 'Maison à paliers multiples'

Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue, Numéro
Trouvé **3** résultats en 0.02 secondes.

Région est 'Laurentides'
Municipalité/Arrondissement est 'Blainville'
Statut est 'Vendu'
Prix demandé/vendu est entre 250000 et 300000
Date de changements de statut est entre le 2014-03-01 et le 2014-03-31
Genre de propriété est un de 'Maison à étages', 'Maison à paliers multiples'

Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue, Numéro
Trouvé **6** résultats en 0.06 secondes.

Région est 'Laurentides'
Municipalité/Arrondissement est 'Blainville'
Statut est 'Vendu'
Prix demandé/vendu est entre 250000 et 300000
Date de changements de statut est entre le 2014-04-01 et le 2014-04-30
Genre de propriété est un de 'Maison à étages', 'Maison à paliers multiples'

Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue, Numéro
Trouvé **4** résultats en 0.06 secondes.

Région est 'Laurentides'
Municipalité/Arrondissement est 'Blainville'
Statut est 'Vendu'
Prix demandé/vendu est entre 250000 et 300000
Date de changements de statut est entre le 2014-05-01 et le 2014-05-31
Genre de propriété est 'Maison à étages'
Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue, Numéro
Trouvé **0** résultats en 0.05 secondes.

Région est 'Laurentides'
Municipalité/Arrondissement est 'Blainville'
Statut est 'Vendu'
Prix demandé/vendu est entre 250000 et 300000
Date de changements de statut est entre le 2014-06-01 et le 2014-06-30
Genre de propriété est 'Maison à étages'

Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue, Numéro

Trouvé **1** résultat en 0.05 secondes.

Région est 'Laurentides'
Municipalité/Arrondissement est 'Blainville'
Statut est 'Vendu'
Prix demandé/vendu est entre 250000 et 300000
Date de changements de statut est entre le 2014-07-01 et le 2014-07-31
Genre de propriété est un de 'Maison à étages', 'Maison à paliers multiples'

Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue, Numéro
Trouvé **2** résultats en 0.05 secondes.

Région est 'Laurentides'
Municipalité/Arrondissement est 'Blainville'
Statut est 'Vendu'
Prix demandé/vendu est entre 250000 et 300000
Date de changements de statut est entre le 2014-08-01 et le 2014-08-31
Genre de propriété est un de 'Maison à étages', 'Maison à paliers multiples'

Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue, Numéro
Trouvé **2** résultats en 0.19 secondes.

Région est 'Laurentides'
Municipalité/Arrondissement est 'Blainville'
Statut est 'Vendu'
Prix demandé/vendu est entre 250000 et 300000
Date de changements de statut est entre le 2014-09-01 et le 2014-09-30
Genre de propriété est un de 'Maison à étages', 'Maison à paliers multiples'

Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue, Numéro
Trouvé **3** résultats en 0.06 secondes.

Région est 'Laurentides'
Municipalité/Arrondissement est 'Blainville'
Statut est 'Vendu'
Prix demandé/vendu est entre 250000 et 300000
Date de changements de statut est entre le 2014-10-01 et le 2014-10-31
Genre de propriété est un de 'Maison à étages', 'Maison à paliers multiples'

Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue, Numéro
Trouvé **2** résultats en 0.05 secondes.

Région est 'Laurentides'
Municipalité/Arrondissement est 'Blainville'
Statut est 'Vendu'
Prix demandé/vendu est entre 250000 et 300000
Date de changements de statut est entre le 2014-11-01 et le 2014-

11-30

Genre de propriété est un de 'Maison à étages', 'Maison à paliers multiples'

Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue, Numéro
Trouvé **5** résultats en 0.11 secondes.

Région est 'Laurentides'

Municipalité/Arrondissement est 'Blainville'

Statut est 'Vendu'

Prix demandé/vendu est entre 250000 et 300000

Date de changements de statut est entre le 2014-12-01 et le 2014-12-31

Genre de propriété est un de 'Maison à étages', 'Maison à paliers multiples'

Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue, Numéro

Trouvé **3** résultats en 0.09 secondes.

Si vous additionnez toutes les maisons vendues, vous arrivez à 35, comme nous l'avons inscrit dans le Tableau #01 au début de ce dossier. Et 35 maisons vendues divisé par 12 mois donnent bien 2,92 maisons vendues en moyenne par mois. (Ce qu'il fallait démontrer) CQFD

Un tableau identique au Tableau #01 a été préparé pour chacune des 8 principales villes de la Rive-Nord. Vous pouvez retrouver le tableau relatif à votre ville en cliquant sur le nom de votre ville dans la colonne de droite sur le site : <http://info-immobilier-rive-nord.com>

Si vous avez des questions concernant cette façon de considérer la vente de votre propriété, vous pouvez m'envoyer un courriel à l'adresse suivante : info@info-immobilier-rive-nord.com


Je reçois de plus en plus de demandes d'évaluation du juste prix de la valeur marchande (JPVM) de votre propriété. Il me fait toujours plaisir de produire un document contenant sensiblement les calculs semblables à ceux qu'on retrouve dans le présent document, et c'est gratuit. Cependant vu la plus grande demande ça peut prendre une couple de jours de plus.

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								(PP)
BLAINVILLE (PP)	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)	5	34	45	23	13	6	6	14	6
VE (acheteurs)	31	107	85	29	11	4	2	1	1
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	2,58	8,92	7,08	2,42	0,92	0,33	0,17	0,08	0,08
Mi (mois d'inven)	1,94	3,81	6,35	9,52	14,18	18,00	36,00	168,00	72,00
TV% (taux de vente)	52%	26%	16%	11%	7%	6%	3%	1%	1%

INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 DÉCEMBRE 2014 PAR MICHEL BRIEN

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 cliquez sur le nom de la ville de votre choix (une des 8 principales villes) pour retrouver les documents spécifiques à cette ville.

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.



GOOGLE+



FBOOK



PINTEREST



YTUBE



TWITTER



LE BLOG



LE SITE

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