

LES 3 CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ IMMOBILIER DES 8 PRINCIPALES VILLES DE LA RIVE-NORD DU GRAND MONTRÉAL



MAJ – FÉVRIER 2015

PM240

Les trois caractéristiques du marché immobilier local

1. L'ACTIVITÉ (ve), c'est le nombre de maisons vendues en moyenne chaque mois. Mathématiquement c'est $ve = VE/M$

2. LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi), c'est le nombre de mois que ça va prendre pour liquider tout l'inventaire à la condition que l'activité (ve) demeure la même. Mathématiquement c'est $Mi = Vi/ve$ et si on remplace ve par VE/M on obtient $Mi = \frac{Vi}{VE/M}$ ou $Mi = \frac{Offre}{Demande}$ ou $Mi = Offre / Demande$.

puisque **Vi** est l'**Offre** (les maisons à vendre sur le marché) et **VE** représente la **Demande** ou (les acheteurs sur le marché).

3. LE TAUX D'ABSORPTION (TA) ou LE TAUX DE VENTE EN POURCENTAGE (TV%) c'est le rapport entre l'activité (ve) et le nombre de maisons à vendre sur le marché (Vi). C'est aussi l'inverse du nombre de mois d'inventaire ($Mi = Vi/ve$). C'est aussi les chances de vendre dans les 30 prochains jours

Les 3 caractéristiques pour les **propriétés à étages (ME)**

À la fin janvier 2015, le Tableau #01 ci-dessous, nous présente les 3 caractéristiques du marché immobilier **des maisons à étages** des 8 principales villes de la Rive-Nord du Grand Montréal. Sachant qu'on a affaire à un marché de vendeurs si le nombre de mois d'inventaire (Mi) est moindre que 5, que l'on a affaire à un marché équilibré si (Mi) est compris entre 5 et 7 mois, et qu'on a

affaire à un marché d'acheteurs si le (Mi) est supérieur à 7 mois, force est de constater que Saint-Eustache est la seule ville qui présente un marché équilibré à 6,67 mois d'inventaire.

LES 8 VILLES LES PLUS ACTIVES	(ME)	(ME)	(ME)
2015-JANVIER	(ve)	(Mi)	TV%
BLAINVILLE	24,75	15,68	6%
LACHENAIE	11,67	15,34	7%
MASCOUCHE	13,92	12,65	8%
MIRABEL	11,50	16,87	6%
REPENTIGNY	21,08	13,99	7%
SAINT-EUSTACHE	15,75	6,67	15%
SAINT-JÉRÔME	17,92	14,01	7%
TERREBONNE	18,92	14,01	7%

Tableau #01

Les 3 caractéristiques pour les propriétés **plain-pied (PP)**

À la fin janvier 2015, le Tableau #02 ci-dessous, nous présente l'intensité des 3 caractéristiques du marché immobilier **des maisons plain-pied** des 8 principales villes de la Rive-Nord du Grand Montréal. Sachant qu'on a affaire à un marché de vendeurs si le nombre de mois d'inventaire (Mi) est moindre que 5, que l'on a affaire à un marché équilibré si (Mi) est compris entre 5 et 7 mois, et qu'on a affaire à un marché d'acheteurs si le (Mi) est supérieur à 7 mois, force est de constater que Saint-Eustache est la seule ville qui présente un marché équilibré à 6,62 mois d'inventaire.

LES 8 VILLES LES PLUS ACTIVES	(PP)	(PP)	(PP)
2015-JANVIER	(ve)	(Mi)	TV%
BLAINVILLE	21,75	8,05	12%
LACHENAIE	12,00	7,83	13%
MASCOUCHE	22,17	8,62	12%
MIRABEL	25,92	8,60	12%
REPENTIGNY	21,50	9,40	11%
SAINT-EUSTACHE	17,67	6,62	15%
SAINT-JÉRÔME	31,67	10,33	10%
TERREBONNE	21,58	9,31	11%

Tableau #02

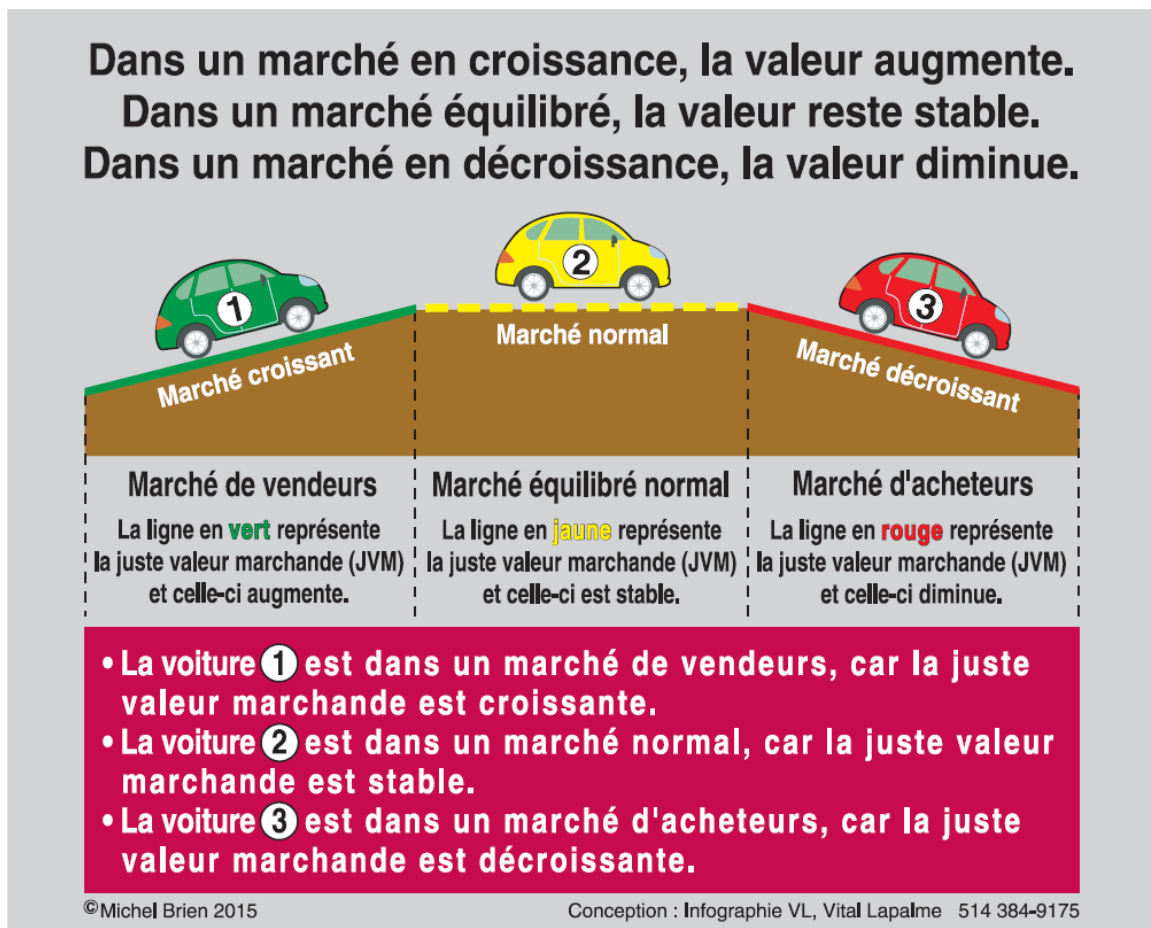
POURQUOI JE VOUS DONNE AUTANT D'INFORMATIONS?

Si je vous donne autant d'informations c'est parce que toutes les villes de la Rive-Nord, à deux ou trois exceptions près, présentent un marché d'acheteurs.

Il est reconnu qu'il est non seulement **difficile de vendre** dans un marché d'acheteurs mais **c'est aussi très risqué d'acheter** à moins que le prix demandé témoigne d'un marché normal.

C'est dans un marché qui témoigne d'un marché normal qu'a lieu le maximum de transactions, pas dans un marché d'acheteurs. Dans un marché normal, équilibré l'acheteur ne paie pas plus que la juste valeur marchande (JVM) et le vendeur ne vend pas moins que la juste valeur marchande (JVM).

Dans un marché d'acheteurs, la valeur marchande des propriétés diminue constamment alors si un vendeur demande un prix qui témoigne d'un marché d'acheteurs, alors vous vous faites avoir



Il est facile de se faire avoir de 20,000 \$, 40,000 \$ ou 100,000 \$ et même davantage lorsqu'on achète dans un marché d'acheteurs si on ne s'assure pas que le prix demandé témoigne d'un marché normal, équilibré. De rechercher un prix qui témoigne d'un marché normal c'est comme si on faisait un palier horizontal dans la pente du marché d'acheteurs, et qu'on disait OK ici c'est un prix où l'acheteur et le vendeur conviennent de faire une transaction à la juste valeur du marché à ce moment-là. Par la suite le marché continuera probablement en présentant une pente décroissante si la juste valeur marchande (JVM) continue à diminuer. Quand s'arrêtera-t-elle? On ne le sait pas.

Par contre on sait qu'au moment de la transaction, l'acheteur et le vendeur on conviennent de faire la transaction au juste prix de la valeur marchande (JVM) à ce moment-là, comme si la juste valeur marchande demeurait stable, qu'elle n'augmentait pas et ne diminuait pas.

En lisant le document suggéré ci-dessous, à la fin de cette page, vous allez mieux comprendre les avantages que procure cette façon de faire autant pour le vendeur que pour l'acheteur.

Alors si vous ne voulez pas vous faire avoir il vous faut connaître les caractéristiques du marché immobilier et vous assurer que le prix que vous paierez témoigne d'un marché normal.

Pour s'assurer que vous ne vous ferez pas avoir il faut utiliser la nouvelle procédure des courtiers branchés pour déterminer le juste prix du marché (JPM)

1. Selon la nouvelle procédure des courtiers branchés qui déterminent le prix demandé en utilisant la valeur marchande (VM) et les règles du marché (RM) et qu'ils appliquent aussi
2. la loi de l'Offre et la Demande : $M_i = \text{Offre} / \text{Demande}$
et le M_i doit être entre 5 et 7 mois

En utilisant cette procédure, non seulement l'acheteur ne se fait pas avoir, mais le vendeur est gagnant. D'abord il vend plus rapidement et à un meilleur prix et il épargne beaucoup d'argent en réduisant son prix. Oui vous avez bien lu.

À cet effet, prenez la peine de lire le document suivant:

**[DEUX BONNES RAISONS POURQUOI IL NE FAUT PAS ACHETER
UNE PROPRIÉTÉ QUI EST DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS...
... À MOINS QUE LE PRIX DEMANDÉ TÉMOIGNE D'UN MARCHÉ NORMAL
C'EST-À-DIRE QU'À CE PRIX DEMANDÉ LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE
SOIT COMPRIS ENTRE 5 ET 7 MOIS](#)**

Voici la variation des caractéristiques janvier 2015 comparées à janvier 2014

Pour les maisons à étages (ME)

LES 8 VILLES LES PLUS ACTIVES	(ME)	(ME)	(ME)
2015-JANVIER	(ve)	(Mi)	TV%
BLAINVILLE	24,75	15,68	6%
LACHENAIE	11,67	15,34	7%
MASCOUCHE	13,92	12,65	8%
MIRABEL	11,50	16,87	6%
REPENTIGNY	21,08	13,99	7%
SAINT-EUSTACHE	15,75	6,67	15%
SAINT-JÉRÔME	17,92	14,01	7%
TERREBONNE	18,92	14,01	7%

LES 8 VILLES LES PLUS ACTIVES	(ME)	(ME)	(ME)
2014-JANVIER	(ve)	(Mi)	TV%
BLAINVILLE	27,75	12,18	8%
LACHENAIE	14,00	10,07	10%
MASCOUCHE	13,08	13,22	8%
MIRABEL	13,33	12,45	8%
REPENTIGNY	23,33	12,51	8%
SAINT-EUSTACHE	14,67	7,50	13%
SAINT-JÉRÔME	15,92	16,46	6%
TERREBONNE	22,00	10,14	10%

Pour les maisons plain-pied (PP)

LES 8 VILLES LES PLUS ACTIVES	(PP)	(PP)	(PP)
2015-JANVIER	(ve)	(Mi)	TV%
BLAINVILLE	21,75	8,05	12%
LACHENAIE	12,00	7,83	13%
MASCOUCHE	22,17	8,62	12%
MIRABEL	25,92	8,60	12%
REPENTIGNY	21,50	9,40	11%
SAINT-EUSTACHE	17,67	6,62	15%
SAINT-JÉRÔME	31,67	10,33	10%
TERREBONNE	21,58	9,31	11%

LES 8 VILLES LES PLUS ACTIVES	(PP)	(PP)	(PP)
2014-JANVIER	(ve)	(Mi)	TV%
BLAINVILLE	19,00	8,95	11%
LACHENAIE	11,67	7,80	13%
MASCOUCHE	23,17	8,07	12%
MIRABEL	24,25	10,6	9%
REPENTIGNY	27,08	7,38	14%
SAINT-EUSTACHE	16,00	6,69	15%
SAINT-JÉRÔME	35,50	8,03	12%
TERREBONNE	22,58	7,00	14%

On se rappelle que (ve) c'est l'activité, c'est le nombre de maisons vendues en moyenne par mois durant la dernière année et qui sera le nombre de maisons vendues en moyenne pour les 2 ou 3 prochains mois suivant le 31 janvier. C'est aussi la demande.


On se rend compte que si **la demande (ve) diminue**, alors **le nombre de mois d'inventaire (Mi) augmente** et que le pourcentage des chances de vendre dans les 30 prochains jours diminue.

À l'inverse, si (ve) augmente, (Mi) diminue et TV% augmente.

À remarquer que les maisons plain-pied (PP) présentent un marché d'acheteurs (à l'exception de la ville de Saint-Eustache) moins prononcé que pour les maisons à étages (ME). C'est généralement à cause du prix. La maison plain-pied (PP) offrant sensiblement les mêmes caractéristiques essentielles est environ 50,000 \$ moins chère que la maison à étages (ME).

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: (438) 404-9606 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 juste valeur marchande (JVM) et le vendeur n'obtient pas moins que la juste valeur marchande (JVM).

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 et autant dans la section du p'tit matin.**

- 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**