

Le p'tit matin



RAPPORT D'INVENTAIRE AU 31 MARS 2015 À MIRABEL

Maisons à étages (ME), Cottages et Splits

MAJ – AVRIL 2015

PM284

Le rapport de l'inventaire chaque mois nous donne une idée du marché **de toutes les maisons du même genre** (maisons à étages (ME) cottages et splits) indépendamment des tranches de prix. Le tableau #01 est celui de 2015 avec les données et les résultats en noir solide. Les données et résultats en gris sont ceux de l'année précédente.

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)											
MIRABEL (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.
Vi (vendeurs)	194	207	223	201	201	174	163	177	186	185	192	176
VE (acheteurs)	138	138	141	135	136	141	140	133	145	148	138	139
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	11,50	11,50	11,75	11,25	11,33	11,75	11,67	11,08	12,08	12,33	11,50	14,67
Mi (mois d'invent.)	16,87	18,00	18,98	17,87	17,74	14,81	13,97	15,97	15,39	15,00	16,70	12,00
TV% (taux d'vente)	6%	6%	5%	6%	6%	7%	7%	6%	6%	7%	6%	8%
2015 - 2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Tableau #01

On peut bien comparer **mars 2015 à février 2015** mais ces deux mois sont normalement des mois propices aux inscriptions alors que la période de vente ne fait que commencer. On doit s'attendre à ce que l'inventaire augmente pendant que les ventes commencent à peine. C'est exactement ce qu'on remarque. Les inscriptions

augmentent en passant de 207 en février à 223 en mars alors que les ventes stagnent autour de 140 (141)

QUE SE PASSE-T-IL PAR RAPPORT À MARS 2014

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)											
	MIRABEL (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.
Vi (vendeurs)	167	192	209	201	201	174	163	177	186	185	192	176
VE (acheteurs)	160	162	150	135	136	141	140	133	145	148	138	139
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	13,33	13,50	12,50	11,25	11,33	11,75	11,67	11,08	12,08	12,33	11,50	
Mi (mois d'invent.)	12,53	14,22	16,72	17,87	17,74	14,81	13,97	15,97	15,39	15,00	16,70	
TV% (taux d'vente)	8%	7%	6%	6%	6%	7%	7%	6%	6%	7%	6%	
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Tableau #02

On note qu'en **janvier et février 2015** (Tableau #01), on a eu pas mal plus d'inscriptions qu'en **janvier et février 2014** (Tableau #02), et les ventes en 2015 ont diminuées par rapport à 2014. On remarque la même chose en mars 2015 par rapport à mars 2014. Les inscriptions ont pas mal augmentées et les ventes ne sont pas au rendez-vous comme en 2014. Le résultat est une augmentation du nombre de mois d'inventaire (Mi) passant de 16,72 à 18,98 mois. La situation ne s'améliore pas par rapport à 2014. C'est une détérioration de 13,5%, $(18,98 - 16,72) / 16,72$

**EN CE DÉBUT D'ANNÉE POUR LES MAISONS À ÉTAGES (ME) À MIRABEL
ON DEMEURE DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS QUI SE DÉTÉRIORE D'AVANTAGE.**

C'est le bon moment pour vendre, mais la juste valeur marchande (JVM) sera sûrement inférieure à la dernière période de transition. Le prix de vente qu'un vendeur obtiendra sera substantiellement inférieur au prix de vente qu'il aurait pu avoir, si la vente avait eu lieu lorsque le marché était en transition (durant le passage d'un marché de vendeurs à un marché d'acheteurs).

On a une bonne idée du marché et de la tendance de celui-ci, mais il faut se rappeler que si on doit vendre on doit utiliser les tableaux avec les tranches de prix.

RAPPORT D'INVENTAIRE AU 31 MARS 2015 À MIRABEL

Maisons plain-pied (PP), bungalows

Le rapport de l'inventaire chaque mois nous donne une idée du marché **de toutes les maisons du même genre** (maisons plain-pied (PP) bungalows) indépendamment des tranches de prix. Le tableau #03 est celui de 2015 avec les données et les résultats en noir solide. Les données et résultats en gris sont ceux de l'année précédente.

VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)											
	MIRABEL (PP)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.
Vi (vendeurs)	223	240	254	239	221	190	168	184	181	199	220	194
VE (acheteurs)	311	304	293	296	303	316	309	306	320	315	302	312
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	25,92	25,33	24,42	24,67	25,25	26,33	25,75	25,5	26,67	26,25	25,17	26,00
Mi (mois d'invent.)	8,60	9,47	10,40	9,69	8,75	7,22	6,52	7,22	6,79	7,58	8,74	7,46
TV% (taux d'vente)	12%	11%	10%	10%	11%	14%	15%	14%	15%	13%	11%	13%
2015 - 2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Tableau #03

On peut bien comparer **mars 2015 à février 2015** mais ces deux mois sont normalement des mois propices aux inscriptions alors que la période de vente ne fait que commencer. On doit s'attendre à ce que l'inventaire augmente pendant que les ventes commencent à peine. Les inscriptions on effectivement augmentées passant de 240 à 254 alors que les ventes tardent à se manifester passant de 304 à 293.

QUE SE PASSE-T-IL PAR RAPPORT À MARS 2014

VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)											
	MIRABEL (PP)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.
Vi (vendeurs)	255	277	263	239	221	190	168	184	181	199	220	194
VE (acheteurs)	291	287	297	296	303	316	309	306	320	315	302	312
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	24,25	23,92	24,75	24,67	25,25	26,33	25,75	25,5	26,67	26,25	25,17	
Mi (mois d'invent.)	10,52	11,58	10,63	9,69	8,75	7,22	6,52	7,22	6,79	7,58	8,74	
TV% (taux d'vente)	10%	9%	9%	10%	11%	14%	15%	14%	15%	13%	11%	
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Tableau #04

On note qu'en **janvier et février 2015** (Tableau #03), on a eu beaucoup moins d'inscriptions qu'en **janvier et février 2014** (Tableau #04), par contre en 2015 les ventes ont augmentées par rapport à 2014. On a bien un peu plus d'inscriptions en 2015/2014, mais les ventes qui avaient augmentées en 2015/2014 on diminuées en mars 2015/2014. Le résultat est une diminution du nombre de mois d'inventaire (Mi) passant de 10,63 à 10,40 mois. On s'améliore **de façon insignifiante par rapport à 2014. C'est une amélioration de 2,2%, (10,63 – 10,40) / 10,63**

EN CE DÉBUT D'ANNÉE POUR LES MAISONS PLEIN-PIED (PP) À MIRABEL ON DEMEURE DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS QUI S'AMÉLIORE BEAUCOUP.

C'est le bon moment pour vendre, mais la juste valeur marchande (JVM) sera surement inférieure à la dernière période de transition. Le prix de vente qu'un vendeur obtiendra sera légèrement inférieur au prix de vente qu'il aurait pu avoir, si la vente avait eu lieu lorsque le marché était en transition (durant le passage d'un marché de vendeurs à un marché d'acheteurs).


On a une bonne idée du marché et de la tendance de celui-ci, mais il faut se rappeler que si on doit vendre on doit utiliser les tableaux avec les tranches de prix.

Voyez nos coordonnées sur la page suivante et apprenez-en plus sur l'aide que peut vous apporter Info-Immobilier-Rive-Nord

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Adresse courriel : info@info-immobilier-rive-nord.com Tél : (438) 404-9606

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**.

- **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

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**