

# Le p'tit matin



## RAPPORT D'INVENTAIRE AU 31 MARS 2015 À REPENTIGNY

Maisons à étages (ME), Cottages et Splits

MAJ – AVRIL 2015

PM285

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)											
REPENTIGNY (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)	295	315	313	308	302	270	260	254	259	265	278	266
VE (acheteurs)	253	241	233	306	298	292	289	279	272	264	258	253
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	21,08	20,08	19,42	25,50	24,83	24,33	24,08	23,25	22,67	22,00	21,50	21,08
Mi (mois d'invent.)	13,99	15,68	16,12	12,08	12,16	11,10	10,80	10,92	11,43	12,05	12,9	12,62
TV% (taux d'vente)	7%	6%	6%	8%	8%	9%	9%	9%	9%	8%	8%	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. Les inscriptions ont très légèrement diminuées passant de 315 à 313 alors que les ventes ont aussi diminuées passant de 241 à 233.

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

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)											
REPENTIGNY (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)	292	295	308	308	302	270	260	254	259	265	278	266
VE (acheteurs)	317	315	310	306	298	292	289	279	272	264	258	253
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	26,42	26,25	25,83	25,50	24,83	24,33	24,08	23,25	22,67	22,00	21,50	21,08
Mi (mois d'invent.)	11,05	11,24	11,92	12,08	12,16	11,10	10,80	10,92	11,43	12,05	12,9	12,62
TV% (taux d'vente)	9%	9%	8%	8%	8%	9%	9%	9%	9%	8%	8%	8%
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 beaucoup diminuées par rapport à 2014. Le résultat est une augmentation du nombre de mois d'inventaire (Mi) passant de 11,92 à 16,12 mois. La situation ne s'améliore pas par rapport à 2014. C'est une détérioration de 35,2%,  $(16,12 - 11,92) / 11,92$

**EN CE DÉBUT D'ANNÉE POUR LES MAISONS À ÉTAGES (ME) À REPENTIGNY 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 REPENTIGNY

### 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)											
	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
REPENTIGNY (PP)	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)	202	232	230	208	206	195	176	175	186	184	196	178
VE (acheteurs)	258	250	247	295	277	258	258	261	254	253	254	258
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	21,50	20,83	20,58	24,58	23,08	21,5	21,50	21,75	21,17	21,08	21,17	21,50
Mi (mois d'invent.)	9,40	11,14	11,17	8,46	8,92	9,07	8,19	8,05	8,79	8,73	9,26	8,28
TV% (taux d'vente)	11%	9%	9%	12%	11%	11%	12%	12%	11%	11%	11%	12%
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. Ce que l'on constate par rapport à février 2015, c'est pratiquement le statu quo, les inscriptions demeurant autour de 230 et les ventes demeurant aux alentours de 250

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

VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)											
	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
REPENTIGNY (PP)	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)	200	211	214	208	206	195	176	175	186	184	196	178
VE (acheteurs)	323	327	312	295	277	258	258	261	254	253	254	258
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	26,92	27,25	26,00	24,58	23,08	21,5	21,50	21,75	21,17	21,08	21,17	21,50
Mi (mois d'invent.)	7,43	7,74	8,23	8,46	8,92	9,07	8,19	8,05	8,79	8,73	9,26	8,28
TV% (taux d'vente)	13%	13%	12%	12%	11%	11%	12%	12%	11%	11%	11%	12%
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Tableau #04

On note qu'en janvier, février et mars 2015 (Tableau #03), on a eu un peu plus d'inscriptions qu'en janvier, février et mars 2014 (Tableau #04), et en 2015 les ventes ont fortement diminuées par rapport à 2014. Le résultat a été le même en mars 2015/2014, les inscriptions ont augmentées et les ventes ont diminuées. Le résultat est une très forte augmentation du nombre de mois d'inventaire (Mi) passant de 8,23 à 11,17 mois. On note une très forte détérioration du marché par rapport à 2014. C'est une détérioration de 35,7%,  $(11,17 - 8,23) / 8,23$

**EN CE DÉBUT D'ANNÉE POUR LES MAISONS PLEIN-PIED (PP) À REPENTIGNY ON DEMEURE DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS QUI SE DÉTÉRIORE 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](mailto: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](mailto: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**