

# Le p'tit matin



## RAPPORT D'INVENTAIRE AU 31 MARS 2015 À SAINT-EUSTACHE

Maisons à étages (ME), Cottages et Splits

MAJ – AVRIL 2015

PM286

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)											
ST-EUSTACHE (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)	105	121	142	115	116	114	116	112	112	114	109	89
VE (acheteurs)	189	186	170	176	171	165	167	166	178	176	185	190
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	15,75	15,50	14,17	14,67	14,25	13,75	13,92	13,83	14,83	14,67	15,42	15,83
Mi (mois d'invent.)	6,67	7,81	10,02	7,84	8,14	8,29	8,34	8,096	7,551	7,77	7,07	5,62
TV% (taux d'vente)	15%	13%	10%	13%	12%	12%	12%	12%	13%	13%	14%	18%
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. Effectivement les inscriptions ont augmentées, passant de

121 à 142 alors que les ventes tardent à survenir, on en avait 186 en février alors qu'on en a que 170 en mars.

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

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)											
	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
ST-EUSTACHE (ME)	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.
K = 1000	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.
Vi (vendeurs)	110	118	128	115	116	114	116	112	112	114	109	89
VE (acheteurs)	176	176	170	176	171	165	167	166	178	176	185	190
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	14,67	14,67	14,17	14,67	14,25	13,75	13,92	13,83	14,83	14,67	15,42	15,83
Mi (mois d'invent.)	7,50	8,05	9,04	7,84	8,14	8,29	8,34	8,096	7,551	7,77	7,07	5,62
TV% (taux d'vente)	13%	12%	11%	13%	12%	12%	12%	12%	13%	13%	14%	18%

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 augmentées par rapport à 2014. On remarque la même chose en mars au niveau des inscriptions. Elles ont passées de 170 en 2014 et sont encore à 170 en 2015. Le résultat est une augmentation du nombre de mois d'inventaire (Mi) passant de 9,04 à 10,02 mois. La situation se détériore un peu par rapport à 2014. C'est une détérioration de 10,8%, (10,02 – 9,04) / 9,04

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

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 SWAINT-EUSTACHE

**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	
ST-EUSTACHE (PP)	K = 1000	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.
Vi (vendeurs)	117	121	133	142	132	122	123	112	119	113	106	95	
VE (acheteurs)	212	224	185	186	189	192	198	207	208	211	215	214	
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	
ve (vendues/mois)	17,67	18,67	15,42	15,50	15,75	16	16,50	17,25	17,33	17,58	17,92	17,83	
Mi (mois d'invent.)	6,62	6,48	8,63	9,16	8,38	7,63	7,45	6,49	6,87	6,43	5,92	5,33	
TV% (taux d'vente)	15%	15%	12%	11%	12%	13%	13%	15%	15%	16%	17%	19%	
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 ont bel et bien augmentées, passant de 121 à 133 mais les ventes tardent à se manifester. Elles étaient à 224 en février alors qu'elles sont à 185 seulement en mars 2015.

## 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	
ST-EUSTACHE (PP)	K = 1000	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.
Vi (vendeurs)	107	130	139	142	132	122	123	112	119	113	106	95	
VE (acheteurs)	192	184	185	186	189	192	198	207	208	211	215	214	
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	
ve (vendues/mois)	16,00	15,33	15,42	15,50	15,75	16	16,50	17,25	17,33	17,58	17,92	17,83	
Mi (mois d'invent.)	6,69	8,48	9,02	9,16	8,38	7,63	7,45	6,49	6,87	6,43	5,92	5,33	
TV% (taux d'vente)	15%	12%	11%	11%	12%	13%	13%	15%	15%	16%	17%	19%	
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN													

Tableau #04

On note qu'en **février 2015** (Tableau #03), on a eu un peu moins d'inscriptions qu'en **février 2014** (Tableau #04), par contre en 2015 les ventes ont augmentées par rapport à 2014. On a bien eu moins d'inscriptions en mars 2015/2014, mais les ventes sont demeurées stables à 185. Le résultat est une diminution du nombre de mois d'inventaire (Mi) passant de 9,02 à 8,63 mois. On s'améliore un tout petit peu par rapport à 2014. C'est une amélioration de 4,3%, (9,02 – 8,63) / 9,02

**EN CE DÉBUT D'ANNÉE POUR LES MAISONS PLEIN-PIED (PP) À SAINT-EUSTACHE ON PASSE D'UN MARCHÉ D'ACHETEURS À UN MARCHÉ ÉQUILIBRÉ. GROSSE AMÉLIORATION**

**C'est le bon moment pour vendre, mais la juste valeur marchande (JVM) sera a peu près semblable à la dernière période de transition. Le prix de vente qu'un vendeur obtiendra sera sensiblement égal 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**