

Le p'tit matin



RAPPORT D'INVENTAIRE AU 31 MARS 2015 À SAINT-JÉRÔME

Maisons à étages (ME), Cottages et Splits

MAJ – AVRIL 2015

PM287

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-JÉRÔME (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)	251	291	296	286	287	260	255	257	259	254	242	233
VE (acheteurs)	215	204	197	212	206	206	215	219	225	211	213	215
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	17,92	17,00	16,42	17,67	17,17	17,17	17,92	18,25	18,75	17,58	17,75	17,92
Mi (mois d'invent.)	14,01	17,12	18,03	16,19	16,72	15,15	14,23	14,08	13,81	14,45	13,63	13,00
TV% (taux d'vente)	7%	6%	6%	6%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	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 qui s'est passé en mars 2015. Les inscriptions ont augmentées passant de 291 à 296 alors que les ventes traînent un peu passant de 204 à 197.

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

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)											
ST-JÉRÔME (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)	264	299	296	286	287	260	255	257	259	254	242	233
VE (acheteurs)	191	205	209	212	206	206	215	219	225	211	213	215
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	15,92	17,08	17,42	17,67	17,17	17,17	17,92	18,25	18,75	17,58	17,75	17,92
Mi (mois d'invent.)	16,59	17,50	17,00	16,19	16,72	15,15	14,23	14,08	13,81	14,45	13,63	13,00
TV% (taux d'vente)	6%	6%	6%	6%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	8%
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Tableau #02

On note qu'en **février 2015** (Tableau #01), on a eu moins d'inscriptions qu'en **février 2014** (Tableau #02), et les ventes en 2015 ont diminuées légèrement en mars passant de 209 à 197 alors que les inscriptions en mars 2015 sont demeurées identiques à celles de 2014 à 196. Le résultat est une légère augmentation du nombre de mois d'inventaire (Mi) passant de 17,00 à 18,03 mois. La situation s'est donc détérioré un tout petit peu par rapport à 2014. C'est une détérioration de 6,1%, $(18,03 - 17,00) / 17,00$

EN CE DÉBUT D'ANNÉE POUR LES MAISONS À ÉTAGES (ME) À SAINT-JÉRÔME ON DEMEURE DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS QUI SE DÉTÉRIORE ENCORE UN TOUT PETIT 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 SAINT-JÉRÔME

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)											
ST-JÉRÔME (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)	327	364	373	335	329	300	301	313	309	330	323	300
VE (acheteurs)	380	386	390	416	417	407	397	388	393	389	382	381
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	31,67	32,17	32,50	34,67	34,75	33,92	33,08	32,33	32,75	32,42	31,83	31,75
Mi (mois d'invent.)	10,33	11,32	11,48	9,66	9,47	8,85	9,10	9,68	9,44	10,18	10,15	9,45
TV% (taux d'vente)	10%	9%	9%	10%	11%	11%	11%	10%	11%	10%	10%	11%
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. C'est exactement ce qui s'est produit. Les inscriptions ont augmentées de 364 à 373 alors que les ventes ont augmentées aussi.

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

VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)											
ST-JÉRÔME (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)	284	316	334	335	329	300	301	313	309	330	323	300
VE (acheteurs)	426	421	418	416	417	407	397	388	393	389	382	381
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	35,50	35,08	34,83	34,67	34,75	33,92	33,08	32,33	32,75	32,42	31,83	31,75
Mi (mois d'invent.)	8,00	9,01	9,59	9,66	9,47	8,85	9,10	9,68	9,44	10,18	10,15	9,45
TV% (taux d'vente)	13%	11%	10%	10%	11%	11%	11%	10%	11%	10%	10%	11%
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Tableau #04

On note qu'en **janvier et février 2015** (Tableau #03), on a eu un peu plus d'inscriptions qu'en **janvier et février 2014** (Tableau #04), alors que les ventes ont largement diminuées par rapport à 2014. La même chose s'est produite en mars 2015/2014. Le résultat est une augmentation du nombre de mois d'inventaire (Mi) passant de 9,59 à 11,48 mois. Ça se détériore de beaucoup par rapport à 2014. C'est une détérioration de 19,7%, $(11,48 - 9,59) / 9,59$

EN CE DÉBUT D'ANNÉE POUR LES MAISONS PLEIN-PIED (PP) À SAINT-JÉRÔME 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

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**