

Le p'tit matin



RAPPORT D'INVENTAIRE À REPENTIGNY

MAJ – FIN AVRIL 2015

PM275

CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME) COTTAGES ET SPLITS – JAN. FÉV. MARS, AVRIL 2015

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	304	302	270	260	254	259	265	278	266
VE (acheteurs)	253	241	233	243	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)	21,1	20,1	19,42	20,3	24,83	24,33	24,08	23,25	22,67	22	21,5	21,08
Mi (mois d'invent.)	14	15,7	16,12	15	12,16	11,1	10,8	10,92	11,43	12,05	12,9	12,62
TV% (taux d'vente)	0,07	0,06	0,062	0,07	0,082	0,09	0,093	0,092	0,09	0,083	0,08	0,079
2015 - 2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Tableau #01 – Inventaire

L'activité (ve) : C'est les ventes VE divisée par le nombre de mois M sur lesquels on a compilé ces ventes. L'activité (ve) = VE/M, en avril cela donne 243/12 = 20,3 maisons vendues par mois. Cette activité place Repentigny et Blainville en tête des villes de la

Rive-Nord où on enregistre la meilleure activité de ventes au-dessus de 20 maisons (ME) vendues par mois (la Demande)

Le nombre de mois d'inventaire (Mi): C'est l'Offre (Vi), les maisons en inventaire divisé par la Demande ou l'activité (ve). $Mi = Vi/ve$, en avril, cela donne $304/20,3 = 15$ mois. Quinze mois d'inventaire (15) c'est très élevé, en fait c'est plus que deux fois le nombre maximum de mois d'inventaire d'un marché normal (un marché est normal lorsqu'on enregistre entre 5 et 7 mois d'inventaire) à plus de 7 mois on est dans un marché d'acheteurs et normalement la dépréciation enregistrée est à deux chiffres (10, 11, ...20, et plus annuellement dès qu'on enregistre plus de 9 mois d'inventaire). Les valeurs des maisons diminuent passablement, ce qui ne fait pas le bonheur des vendeurs car la valeur marchande de leur propriété diminue puisqu'on est dans un marché décroissant.

Les chances de vendre dans les 30 prochains jours (TV%) : C'est le rapport entre la Demande (ou l'activité ve) et l'inventaire (Vi). $TV\% = ve/Vi$, en avril c'est $20,3/304 = 7\%$. Cette caractéristique indique que s'il se vend 20,3 maisons (ME) par mois, il suffit d'être parmi ces 20 maisons les plus recherchées par les acheteurs convaincus sur les 304 maisons (ME) actuellement sur le marché, pour avoir une transaction dans les 30 prochains jours. On peut utiliser cette caractéristique avec le tableau de l'inventaire, mais son application serait plus appropriée avec le tableau #03 sur "L'ÉTAT DU MARCHÉ"

Votre courtier immobilier peut améliorer ce sept pour cent (7%) de chance de vendre dans les 30 prochains jours, il est même possible de l'amener jusqu'à 100%. Comme l'acheteur ne prend pas la décision d'acheter uniquement sur la base du prix mais qu'il tient compte des cinq (5) critères suivants : la condition, l'emplacement, la grandeur, les caractéristiques contributives et le prix et comme au moment de l'inscription, ce n'est pas le temps de faire de grandes rénovations afin de modifier la grandeur et les caractéristiques contributives, il doit donc s'en remettre à la condition et au prix, s'il veut changer quelque chose, puisque l'emplacement est déjà choisi.

REMARQUES

Ce rapport nous donne une idée du marché de toutes les maisons à étages (ME) à Repentigny, peu importe la tranche de prix. **Pour la personne qui veut vendre ou celle qui veut acheter le tableau #03 "L'ÉTAT DU MARCHÉ" ci-dessous, est plus approprié puisqu'il traite des trois caractéristiques du marché immobilier (ve, Mi et TV%), comme on le fait ici, mais par tranche de prix.**

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								(ME)
REPENTIGNY (ME)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
Vi (vendeurs)	6	16	56	65	62	25	15	34	14
VE (acheteurs)	13	44	62	57	27	16	11	7	1
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,08	3,67	5,17	4,75	2,25	1,33	0,92	0,58	0,08
Mi (mois d'inven)	5,54	4,36	10,84	13,68	27,56	18,75	16,36	58,29	168,00
TV% (taux de vente)	18%	23%	9%	7%	4%	5%	6%	2%	1%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 MARS 2015 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #03 – l'état du marché par tranche de prix

Comme vous pouvez le remarquer, il y a des tranches de prix où le marché est un marché normal, c'est le cas dans la tranche de prix allant de 200,000 \$ et moins, ou encore il y a une tranche de prix où le marché est un marché de vendeurs comme c'est le cas dans la tranche de prix allant de 200,000 \$ à 250,000 \$.

Alors que le tableau de l'inventaire #01, au début du texte nous montrait que toutes les maisons à étages à Repentigny étaient dans un marché d'acheteurs, le tableau #03 sur l'état du marché par tranche de prix nous apprend que pour les deux premières tranches de prix, le marché des maisons à étages (ME) à Repentigny est un marché normal et un marché de vendeur.

Notre marché immobilier local varie comme tous les marchés immobiliers, janvier, février et mars sont ordinairement des mois d'inscriptions massives avec un début plutôt lent des ventes. Cela donne lieu à une augmentation du nombre de mois d'inventaire (Mi). Pendant les mois d'avril, mai et juin, il se fait de plus en plus de ventes et l'inventaire a tendance à diminuer (ce que nous observons ici) ce qui donne lieu à une diminution du nombre de mois d'inventaire. Le marché n'est pas meilleur pour autant. Ce qui va nous renseigner sur l'état du marché (va-t-il être meilleur ou moins bon ?) c'est le graphique de l'inventaire à 360 jours que vous pouvez consulter sur le site à l'adresse suivante : <http://info-immobilier-rive-nord.com> dans la section du p'tit matin, l'article **PM275B**

CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) BUNGALOWS – JAN. FÉV. MARS, AVRIL 2015

VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)											
	REPENTIGNY (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)	202	232	230	228	206	195	176	175	186	184	196	178
VE (acheteurs)	258	250	247	260	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)	21,5	20,8	20,58	21,7	23,08	21,5	21,5	21,75	21,17	21,08	21,2	21,5
Mi (mois d'invent.)	9,4	11,1	11,17	10,5	8,924	9,07	8,186	8,046	8,787	8,727	9,26	8,279
TV% (taux d'vente)	0,11	0,09	0,089	0,10	0,112	0,11	0,122	0,124	0,11	0,115	0,11	0,121
2015 - 2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Tableau #02 – L’inventaire

L’activité (ve) : C’est les ventes VE divisée par le nombre de mois M sur lesquels on a compilé ces ventes. L’activité (ve) = VE/M, en avril cela donne 243/12 = 20,3 maisons vendues par mois. Cette activité place Repentigny en 5^e place sur les 8 principales villes de la Rive-Nord où ce sont Saint-Jérôme et Mirabel qui enregistre la meilleure activité de ventes au-dessus de 25 maisons (PP) vendues par mois (la Demande)

Le nombre de mois d’inventaire (Mi): C’est l’Offre (Vi), les maisons en inventaire divisé par la Demande ou l’activité (ve). $Mi = Vi/ve$, en avril, cela donne 228/21,7 = 10,5 mois. Quinze mois d’inventaire (10,5) c’est très élevé, en fait c’est trois (3) points de plus que le nombre maximum de mois d’inventaire d’un marché normal (un marché est normal lorsqu’on enregistre entre 5 et 7 mois d’inventaire) à plus de 7 mois on est dans un marché d’acheteurs et normalement la dépréciation enregistrée est à deux chiffres (10, 11, ...20, et plus annuellement dès qu’on enregistre plus de 9 mois d’inventaire). Les valeurs des maisons diminuent passablement, ce qui ne fait pas le bonheur des vendeurs car la valeur marchande de leur propriété diminue puisqu’on est dans un marché décroissant.

Les chances de vendre dans les 30 prochains jours (TV%) : C’est le rapport entre la Demande (ou l’activité) et l’inventaire. $TV\% = ve/Vi$, en avril c’est 21,7/228 = 10%. Cette caractéristique indique que s’il se vend 21,7 maisons (ME) par mois, il suffit d’être parmi ces 21 ou 22 maisons les plus recherchées par les acheteurs convaincus sur les 228 maisons (PP) actuellement sur le marché, pour avoir une transaction dans les 30 prochains jours. On peut utiliser cette caractéristique avec le tableau de l’inventaire, mais son application serait plus appropriée avec le tableau de “L’ÉTAT DU MARCHÉ”

Votre courtier immobilier peut améliorer ce dix pour cent (10%) de chance de vendre dans les 30 prochains jours, il est même possible de l’amener jusqu’à 100%. Comme l’acheteur ne prend pas la décision d’acheter uniquement sur la base du prix mais qu’il tient compte des cinq (5) critères suivants : la condition, l’emplacement, la grandeur, les caractéristiques contributives et le prix et comme au moment de l’inscription, ce n’est pas le temps de faire de grandes rénovations afin de modifier la grandeur et les

caractéristiques contributives, il doit donc s'en remettre à la condition et au prix puisque l'emplacement est déjà choisi.

REMARQUES

Ce rapport nous donne une idée du marché de toutes les maisons plain-pied (PP) à Repentigny, peu importe la tranche de prix. Pour la personne qui veut vendre ou celle qui veut acheter le tableau #04 "L'ÉTAT DU MARCHÉ" ci-dessous est plus approprié puisqu'il traite des trois caractéristiques du marché immobilier (ve, Mi et TV%), comme on le fait ici, mais par tranche de prix.

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
REPENTIGNY(PP)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
Vi (vendeurs)	6	90	76	30	13	8	6	5	2
VE (acheteurs)	39	118	77	15	6	4	3	2	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	3,25	9,83	6,42	1,25	0,50	0,33	0,25	0,17	0,00
Mi (mois d'inven)	1,85	9,15	11,84	24,00	26,00	24,00	24,00	30,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	54%	11%	8%	4%	4%	4%	4%	3%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 MARS 2015 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #04 – L'état du marché par tranche de prix


Comme vous pouvez le remarquer, il y a une tranche de prix où le marché est un marché normal, comme dans la tranche de prix allant de 200,000 \$ et moins, Alors que le tableau #02 de l'inventaire, au début du texte nous montrait que toutes les maisons plain-pied à Repentigny étaient dans un marché d'acheteurs, le tableau sur l'état du marché par tranche de prix nous apprend que pour la première tranche de prix, le marché des maisons plain-pied (PP) à Repentigny est un marché de vendeur.

Notre marché immobilier local varie comme tous les marchés immobiliers, janvier, février et mars sont ordinairement des mois d'inscriptions massives avec un début plutôt lent des ventes. Cela donne lieu à une augmentation du nombre de mois d'inventaire (Mi). Pendant les mois d'avril, mai et juin, il se fait de plus en plus de ventes et l'inventaire a tendance à diminuer (ce que nous observons ici) ce qui donne lieu à une diminution du nombre de mois d'inventaire.. Le marché n'est pas meilleur pour autant. Ce qui va nous renseigner sur l'état du marché (va-t-il être meilleur ou moins bon ?) c'est le graphique de l'inventaire à 360 jours que vous pouvez consulter sur le site à l'adresse suivante : <http://info-immobilier-rive-nord.com> dans la section du p'tit matin, l'article **PM275B**

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, en cliquant sur la petite maison rouge au centre ou nous suivre sur les medias sociaux ci-dessous.



GOOGLE+



FBOOK



PINTEREST



YTUBE



TWITTER



LE BLOG

**LE CENTRE DE L'INFORMATION
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIELLE DE LA RIVE-NORD**