

Le p'tit matin



MAJ SEPTEMBRE 2015

PM425 - ME – DEUXIÈME PARTIE

RAPPORT SUR LE MARCHÉ IMMOBILIER DES MAISONS À ÉTAGES (ME) ET DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) DE LA VILLE DE REPENTIGNY AU 31 JUILLET ET AU 31 AOUT 2015

Dans la première partie de ce rapport, (déjà publié)

On avait comme objectif de **connaître les caractéristiques locales et spécifiques (ve), (Mi) et (TV%)** du marché immobilier de la propriété que vous envisager de vendre ou du marché immobilier de la propriété que vous envisager d'acheter. **La première partie sous le numéro PM405 - ME – PREMIÈRE PARTIE est disponible, dans la section du p'tit matin, sur le site web**

<http://info-immobilier-rive-nord.com>

La deuxième partie du rapport, **commence ici**. L'objectif est de vous faire connaître les deux (2) composantes critiques de tout marché immobilier. À cet effet :

- On traitera de **L'OFFRE ET DE LA DEMANDE** avec le tableau #03 puis on traitera du **TAUX DE CHANGEMENT DE L'INVENTAIRE** avec le tableau #05. Pour les maisons à étages (ME) dans le document du p'tit matin numéro PM425-ME-DEUXIÈME PARTIE
- On traitera de **L'OFFRE ET DE LA DEMANDE** avec le tableau #04 et on traitera du **TAUX DE CHANGEMENT DE L'INVENTAIRE** à partir du tableau #06. Pour les maisons plain-pied (PP) dans le document du p'tit matin numéro PM425-PP-DEUXIÈME PARTIE

Tout marché immobilier possède deux composantes critiques

La première composante critique d'un marché immobilier est

L'OFFRE ET LA DEMANDE

D'abord il faut savoir comment on évalue un marché immobilier. Comme tout marché, le marché immobilier suit la loi des marchés, c'est-à-dire qu'il répond bien à la loi de l'offre et de la demande. La loi de l'offre et de la demande se traduit par la formule suivante :

$$\frac{\text{Offre}}{\text{Demande}} = \frac{\text{Inscriptions}}{\text{Ventes}} = \text{Nombre de mois d'inventaire (Mi)*}$$

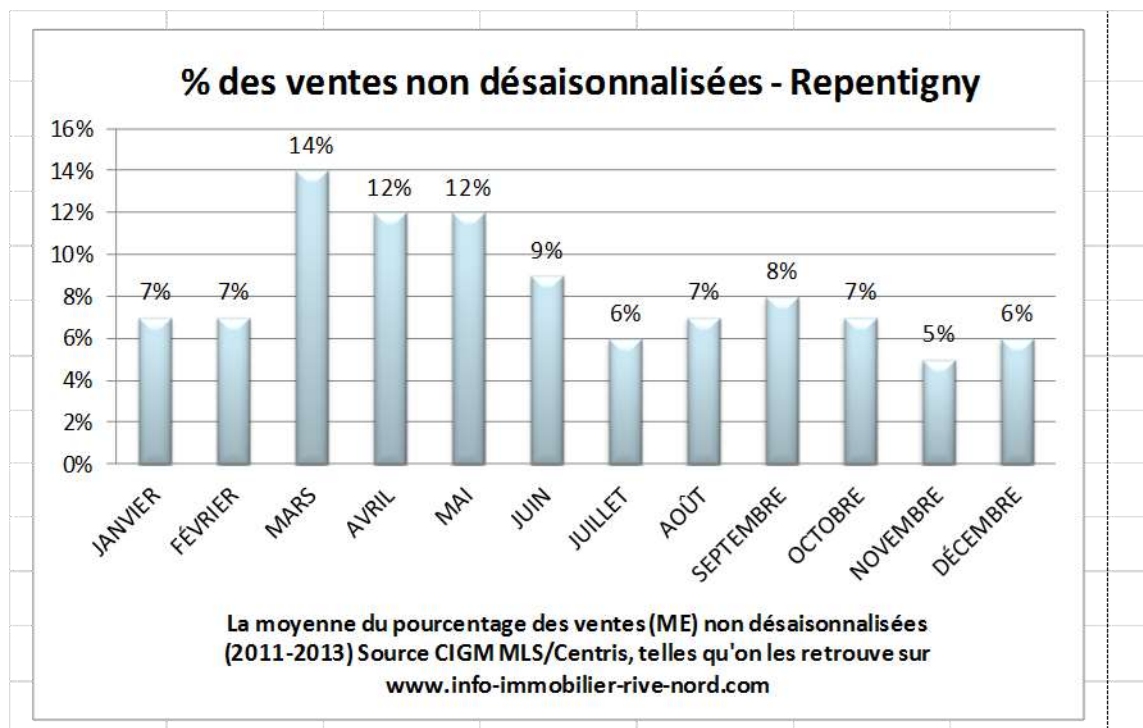
Ensuite il faut savoir que l'Offre c'est la quantité de maisons à vendre dans un marché immobilier identifié, c'est l'inventaire, ce sont les inscriptions, à une date déterminée.

Dans cette formule, les inscriptions sont la quantité de maisons de la même catégorie (Par exemple : les maisons à étages) à vendre sur le marché identifié. Dans le jargon des courtiers immobiliers l'inventaire c'est le nombre de maisons en vigueur sur le marché et on l'identifie par Vi (pour maisons en vigueur sur le marché)

Notre marché immobilier identifié c'est la ville de Repentigny et le genre de maison à vendre est la maison à étages (le Cottage), et la maison à paliers multiples (le Split), une maison à étages un peu différente de la maison à étages conventionnelle. Pour nos calculs, la date déterminée sera le 31 août 2015.

La Demande c'est la quantité de personnes qui ont acheté une maison dans le marché identifié dans le mois finissant à une date déterminée. Pour déterminer combien il y a de personnes sur le marché qui ont acheté une maison à étages (ME) à Repentigny, on va utiliser les ventes désaisonnalisées et les statistiques mathématiques. Je vous explique :

On sait qu'à Repentigny il se vend chaque mois, une certaine quantité de maisons à étages (ME) qu'on représente dans le graphique ci-dessous



Graphique des ventes non désaisonnalisées (à chaque mois) des maisons à étages (ME) à Repentigny

On sait déjà que l'immobilier présente deux cycles de ventes, un au printemps et l'autre à l'automne. Disons que pour toute l'année 2014, il s'est vendu 253 maisons à étages (ME) à Repentigny. De sorte qu'en mars, 14% x 253 ou 35 maisons à étages (ME) auraient été vendues et en novembre 5% de 253 ou 13 maisons auraient été vendues. En fait il y en a eu 40 de vendues en mars et 15 maisons à étages (ME) vendues en novembre 2014.

S'il s'est vendu 253 maisons à étages (ME) en douze mois, cela veut dire qu'en moyenne il s'est vendu $253 / 12 = 21$ maisons à étages chaque mois.

Lorsqu'on utilise la moyenne des ventes par mois on dit que **les ventes sont désaisonnalisées**. La moyenne sera toujours de 8,3% ($21/253$) ou 8,3% de 253 = 21

Lorsqu'on utilise les ventes réalisées chaque mois on dit de ces ventes sont non désaisonnalisées. Normalement la répartition des ventes réalisées chaque mois varie de 4% à 16% avec une moyenne à 8,3%, pour les 8 principales villes de la Rive-Nord.

On utilise le graphique ci-dessus, lorsqu'on veut être plus précis. Cette précision n'est pas toujours exigée si la différence entre les ventes réalisées dans un mois n'est pas trop éloignée de la moyenne, (exemple, on sait que la moyenne est de 21 et que pour

un mois donné le système MLS/Centris nous indique qu'il y a eu 24 ventes, de sorte que le courtier immobilier travaille habituellement avec la moyenne. Les mois où il faut faire attention sont ceux où il y a le plus de ventes (mars, avril) et les mois où il y a moins de ventes (janvier, août, septembre et décembre). Il est suffisant de travailler avec la moyenne et les résultats sont satisfaisants.

Si le besoin est de vous informer davantage sur les ventes non désaisonnalisées vs les ventes désaisonnalisées vous pouvez consulter le p'tit matin sur notre site web sous les numéros PM 140 à PM147 selon la ville de votre choix. Pour aller sur le site web vous n'avez qu'à cliquer sur le lien suivant: <http://info-immobilier-rive-nord.com>

Tout cela pour vous montrer qu'il est facile d'obtenir l'**OFFRE** (le nombre de maisons à vendre sur le marché (les inscriptions), et il est aussi facile de calculer la **DEMANDE** (le nombre d'acheteurs convaincus qu'il y a sur le marché à chaque mois. (Les maisons vendues en moyenne chaque mois durant l'année à la date déterminée)

J'ai Fait Pour Vous, Le Tableau #03 Ci-Dessous, Pour Illustrer La Loi De L'offre Et De La Demande

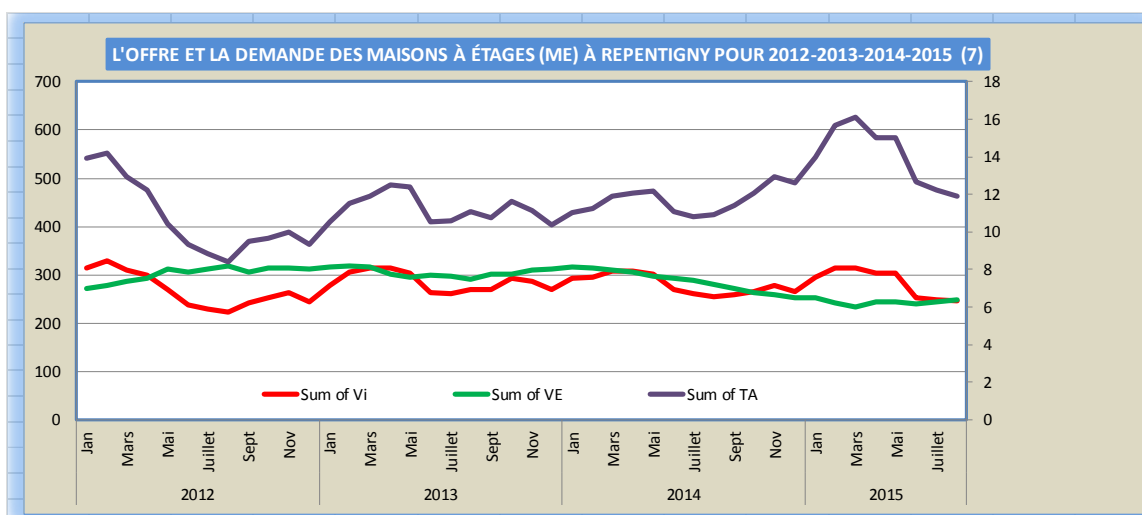


Tableau #03

Comment lire le graphique (le Tableau #03)?

L'échelle de gauche représente le nombre de maisons selon qu'on utilise;

- la courbe **(en vert)** laquelle représente les ventes **(VE)** pendant l'année (12 mois) finissant la dernière journée de chaque mois. Par exemple, pour connaître la quantité de maisons vendues aux 30 novembre 2015, ce sera la quantité de maisons vendues entre le 1^{er} décembre 2014 et le 30 novembre 2015 (12 mois finissant le 30 novembre 2015). Ainsi la quantité de maisons vendues au 31 août 2015 sera la quantité de maisons vendues entre le 1^{er} septembre 2014 jusqu'au 31 août 2015, (12 mois finissant le 31 août 2015).

- b) la courbe **(en rouge)** laquelle représente les maisons à vendre (**Vi**) c'est l'**OFFRE** des vendeurs à une date déterminée (pour nous ce sera le 31 août 2015)

L'échelle de droite (on s'en sert pour la courbe **(en mauve)** seulement. Elle représente la relation de **L'Offre (Vi)** . **Et c'est le nombre de mois d'inventaire Mi^***
.
La Demande (VE/M)

C'est la mesure du marché immobilier. La Demande (VE/M) c'est aussi l'ACTIVITÉ du marché et l'ACTIVITÉ est représentée par le symbole (ve).

On doit savoir que si le rapport entre l'Offre et la Demande **(Mi en mauve)**,

1. A une valeur supérieure à 7 mois (par rapport à l'échelle de droite sur le graphique) on sera dans **un marché d'acheteurs**,
2. Si le rapport a une valeur inférieure à 5 mois on sera dans **un marché de vendeurs**
3. Et si le rapport a une valeur comprise entre 5 et 7 mois on sera dans **un marché en transition** qu'on appelle **marché normal** ou **marché équilibré**

Comment le Tableau #03 nous renseigne sur le marché immobilier des maisons à étages (ME) depuis le début de 2012?

En suivant la courbe **en mauve**, on peut facilement voir que depuis le mois d'août 2012 cette courbe n'a cessé de progresser vers le haut. (À part quelques soubresauts chemin faisant jusqu'au 31 août 2015).

D'ailleurs, les soubresauts se sont produits dans les périodes de ventes des 2 cycles de ventes du marché immobilier. C'est-à-dire durant les mois de mars, avril, mai, juin et quelques fois en juillet pour le premier cycle, celui du printemps. Pour le deuxième cycle c'est moins bien défini mais c'est surtout le mois de décembre bien que quelques fois il y a décalage. Actuellement la courbe **en mauve** pointe sur environ 12 mois, sur l'échelle de droite

Comment le Tableau #03 nous renseigne sur le marché immobilier des maisons à étages (ME) au 31 août 2015?

On voit que :

- **La courbe en rouge**, représente la quantité de maison à vendre sur le marché au 31 août 2015. Les données nous indiquent que cette quantité est de 246 maisons en vigueur sur le marché.
- **La courbe en vert**, nous indique la quantité de maisons vendues dans l'année finissant le 31 août 2015 et les données nous indiquent qu'il y a eu 248 maisons vendues entre le 1^{er} septembre 2014 et le 31 août 2015, de sorte qu'il y a eu 248 maisons vendues en 12 mois ou une moyenne de 20,67 ventes par mois.

- La courbe en mauve, pointe quelque part entre 11 et 12 mois d'inventaire, et on sait d'après la formule de l'offre et de la demande que le nombre de mois d'inventaire $Mi = \frac{\text{Les maisons en vigueurs (Vi) à vendre sur le marché}}{\text{L'activité ou la demande de ce marché (ve) = VE/M}}$

$Mi = \frac{246}{20,67}$ ou 11,90 mois. C'est exactement là que pointe la courbe en mauve

Le rapport entre l'**OFFRE** et la **DEMANDE** est à 11,90 (246/20,67) mois d'inventaire (la courbe en mauve, sur l'échelle de droite)

Le nombre de mois d'inventaire à près de 12 mois témoigne **d'un marché d'acheteurs très élevé** par rapport à un marché équilibré où le nombre de mois d'inventaire est compris entre 5 et 7 (6) mois et il faut savoir que les transactions qui se font dans un tel marché, sont difficiles et risquées. [PM84 – IL EST RISQUÉ D'ACHETER DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS](#)

À 11,90 mois d'inventaire c'est un marché qui est **98% plus lent** qu'un marché normal à 6 mois d'inventaire. $((11,90 - 6,00) / 6,00) = 98\%$

Comment se fait-il qu'on en soit rendu là?

Après être passé d'un marché de vendeurs, dans lequel marché, les ventes se produisaient rapidement puisque les acheteurs ne voulaient pas payer plus cher dans un mois ou deux ou tant que le marché de vendeurs persisterait, (c'est-à-dire durant que la valeur marchande était croissante). C'est ce qui s'est passé à partir du début de l'an 2000 jusqu'à la récession en 2008-2009.

Puis, sans nécessairement qu'on le réalise, on est passé à un marché normal et les prix ont continué de monter jusqu'au moment où on a réalisé qu'on avait trop augmenté les prix demandé. Les ventes sont devenues plus difficiles à réaliser surtout pour les maisons haut de gamme (maisons à étages (ME) de plus de 500,000 \$) et les (maisons plain-pied à plus de 400,000 \$) puis au fur et à mesure que le temps passait la **surévaluation par rapport au marché** s'est transmise aux prix des maisons de milieu de gamme des maisons à étages (de 300,000 \$ à 500,000 \$) et aux maisons plain-pied de milieu de gamme (de 250,000 \$ à 400,000 \$.)

En début d'année 2015, les prix des maisons bas de gamme (maisons à étages de moins de 300,000 \$ et maisons plain-pied de moins de 250,000 \$) se dirigeaient vers **une surévaluation par rapport au marché local**, mais dernièrement les maisons bas de gamme sont; soit dans un marché de vendeurs ou soit dans un marché équilibré, de sorte que ces maisons se vendent relativement bien dans presque toutes les villes de la Rive-Nord. Les maisons dans un marché de vendeurs se vendent en moins de 30 jours, les maisons dans un marché normal se vendent entre 45 et 60 jours, **dans les deux cas il faut que les maisons soient en bonne condition et que leur valeur marchande ne soit pas surévaluée.**

Dans le cas où les maisons sont dans un marché d'acheteurs, ça prend beaucoup plus de temps à vendre parce que : les vendeurs ne se préoccupent pas de la nature du marché, de sorte que **leur prix demandé est surévalué par rapport à ce marché local**. Les vendeurs ne se rendent pas compte que leur propriété est dans un marché

d'acheteurs, un marché dans lequel la valeur marchande diminue régulièrement. La loi du marché, la loi de **l'offre et de la demande** stipule que si tu n'abaisse pas ton prix demandé, **lorsque celui-ci est surévalué par rapport au marché local**, le marché va s'en occuper lui-même, c'est-à-dire qu'il n'y aura pas d'acheteurs tant que les prix surévalués par rapport au marché ne baisseront pas. C'est pour cela qu'on dit que le marché d'acheteurs est un marché plus lent, ça prend plus de temps à vendre.

Qu'est-ce que ça veut dire un marché plus lent?

Ça veut dire qu'il y a beaucoup moins d'acheteurs sur le marché pour le prix que vous demandé. Mais si vous diminuez votre prix demandé au niveau d'un marché équilibré, entre 5 et 7 mois d'inventaire au lieu de conserver votre prix qui témoigne d'un nombre de mois d'inventaire supérieur à 7 mois, les acheteurs reviendront et vous vendrez comme dans un marché équilibré et ça va prendre entre 45 jours et 60 jours. Si vous diminuez votre prix afin qu'il témoigne d'un marché de vendeur (Mi à moins de 5 mois), alors votre propriété se vendra en dedans de 30 jours. Normalement on suggère aux vendeurs de réduire leur prix demandé, si celui-ci doit absolument vendre et que sa propriété ne soit pas dans un marché d'acheteurs trop lent, c'est-à-dire que le (Mi) de la propriété soit très éloignée de 6,00 ou bien au-dessus de 7 mois.

Ce n'est pas toujours facile de diminuer son prix demandé pour qu'il témoigne d'un marché normal avec un (Mi) entre 5 et 7 mois, surtout si votre prix demandé témoigne d'un marché d'acheteurs très très lent. Ou bien, vous diminuez le prix demandé afin que le nombre de mois d'inventaire (Mi) témoigne d'un marché normal (entre 5 et 7 mois) ou bien vous retirez la propriété du marché et attendez que l'économie locale reprenne de la vigueur

Pour que l'économie locale reprenne de la vigueur cela dépend de plusieurs facteurs, dont entre autres et relativement à l'immobilier, ça dépend de l'augmentation de la population, l'augmentation de l'investissement local, et l'augmentation de l'emploi. Vous devez comprendre que l'augmentation de ces caractéristiques de votre marché local peut prendre beaucoup de temps. Juste à regarder entre 2012 et 2015 et ce n'est pas terminé. Pendant ce temps, le marché immobilier local est plus lent. Voilà ce que nous révèle le graphique sur l'Offre et la Demande des maisons à étages (ME) à Repentigny au 31 août 2015.

L'autre composante critique d'un marché immobilier est

LE TAUX DE CHANGEMENT DE L'INVENTAIRE

Pourquoi analyse-t-on le taux de changement de l'inventaire?

On a vu que la loi de l'Offre et de la Demande s'exprime mathématiquement comme étant :

$$\frac{\text{Offre}}{\text{Demande}} = \frac{\text{Inscriptions}}{\text{Ventes}} = \text{Nombre de mois d'inventaire (Mi)*}$$

Alors, vu que $Mi = \frac{\text{Inscriptions}}{\text{Ventes moyenne par mois}}$.

Ça nous permet d'utiliser l'inventaire afin de savoir si le marché va bien ou si le marché va mal.

Exemple : si $Mi = \frac{300 \text{ inscriptions}}{25 \text{ acheteurs convaincus par mois}}$, cela me donne 12 mois d'inventaire.

Si le nombre de mois d'inventaire est de 6 mois, je suis dans un marché normal ou équilibré, et je sais que ce marché est un bon marché. C'est un marché stable dans lequel la valeur de la propriété augmente ou baisse au rythme de l'inflation.

Si le nombre de mois d'inventaire est plus petit que 6 mois, je suis dans un marché de vendeurs, et je sais que ce marché est un bon marché, puisque la valeur de la propriété augmente parce que la Demande est plus considérable que l'Offre.

Si le nombre de mois d'inventaire est plus grand que 6 mois, je suis dans un marché d'acheteurs, et je sais que **ce n'est pas un bon marché**, puisque la valeur de la propriété diminue parce que la Demande est moins considérable que l'Offre.

De combien LA DEMANDE doit être plus ou moins élevée que L'OFFRE ?

Faisons tout de suite le point sur le nombre de mois d'inventaire à l'équilibre. On dit que c'est 6 mois. De façon pragmatique on dit que c'est entre 5 et 7 mois. Il est reconnu que c'est entre 5 et 7 mois d'inventaire que l'acheteur ou le vendeur n'est favorisé par rapport à l'autre. A moins de 5 mois d'inventaire le vendeur se retrouve dans un marché en croissance, de sorte que les prix augmentent régulièrement et cela avantage le vendeur qui n'est pas dans l'obligation de réduire son prix demandé. À plus de 7 mois d'inventaire l'acheteur se retrouve dans un marché en décroissance, de sorte que les prix diminuent régulièrement et cela avantage l'acheteur qui peut logiquement négocier le prix demandé à la baisse.

À partir des données de la page 5, si les inscriptions augmentent de 246 à 300 et que j'ai le même nombre d'acheteurs convaincus sur le marché (20,67), alors le nombre de mois d'inventaire augmente à 14,51 mois ($300/20,67$), par rapport à 11,90 au 31 août 2015.

À 11,90 ou à 14,51 mois d'inventaire, par rapport à un marché normal à 6,00 mois, on est toujours dans un marché d'acheteurs parce que le Mi est plus grand que 6,00 mois. Ça prend plus de temps à vendre, c'est un marché qui est plus lent de 142% par rapport à un marché normal à 6 mois d'inventaire, puisque $(14,51 - 6,00)/6,00 = 142\%$

La même chose se produit si j'ai toujours 246 inscriptions sur le marché et que le nombre d'acheteurs convaincus diminue de 20,67 à 15, alors le Mi est $(246/15) = 16,4$

mois d'inventaire. Par rapport à un marché normal à 6,00 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché d'acheteurs parce que le nombre de mois d'inventaire M_i est plus grand que 6,00 mois. Ça prend plus de temps à vendre, c'est un marché qui est plus lent de 173% par rapport à un marché normal à 6 mois d'inventaire, puisque $(16,4 - 6,00)/6,00 = 173\%$

Finalement le nombre de maisons à vendre sur le marché (l'inventaire) peut varier, monter ou descendre ou rester le même, il en est ainsi du nombre d'acheteurs convaincus sur le marché, il peut augmenter, rester stable ou diminuer, mais si le rapport entre l'inventaire et le nombre d'acheteurs convaincus augmente c'est que j'ai plus d'inventaire.

Ainsi : $M_i = \frac{200 \text{ inscriptions}}{8 \text{ acheteurs convaincus sur le marché}}$, me donne 25 mois d'inventaire.

Remarquez que même si le nombre d'inscriptions a diminué (de _____ à 200), le nombre de mois d'inventaire a quand même diminué, de (_____ à 7,62), parce que le nombre d'acheteurs convaincus sur le marché a aussi diminué de (_____ à 8).

Note : Complétez le paragraphe précédent pour voir si vous avez bien compris, ou si j'ai bien ou mal expliqué

On peut donc savoir si le marché s'améliore ou si le marché se détériore simplement par l'analyse de l'inventaire. **C'est une façon d'évaluer la tendance.**

Quiconque, veut savoir comment se comporte le marché immobilier, devrait certainement analyser **le mouvement de l'inventaire** dans la ville ou le quartier, où se trouve la propriété à vendre ou la propriété convoitée.

Sur un même graphique (Tableau #05, ci-dessous), j'ai tracé pour vous, cinq courbes de l'inventaire (les maisons à vendre à la fin de cinq périodes différentes), afin de mieux voir comment se **comporte le marché immobilier** des maisons à étages (ME) de la ville de Repentigny sur la Rive-Nord du Grand Montréal, **sans les variations saisonnières.** Ce graphique, nous montre comment les maisons à étages (ME) à vendre à Repentigny se sont comportées entre 2012 et 2015 et où on en est rendu à la fin du mois d'août 2015.

Comment lire le graphique de l'inventaire?

1. La première courbe (**bleue**) représente le nombre de maisons à vendre à la fin de chaque mois, c'est-à-dire (**l'offre**) dans les derniers 30 jours (l'inventaire à court terme)
2. Puis la deuxième courbe (**rouge**) représente le nombre de maisons à vendre à la fin de chaque période de trois mois, c'est-à-dire (**l'offre**) dans les derniers 90 jours (l'inventaire intermédiaire/court terme). C'est ni plus ni moins que la moyenne d'inscriptions sur 3 mois.

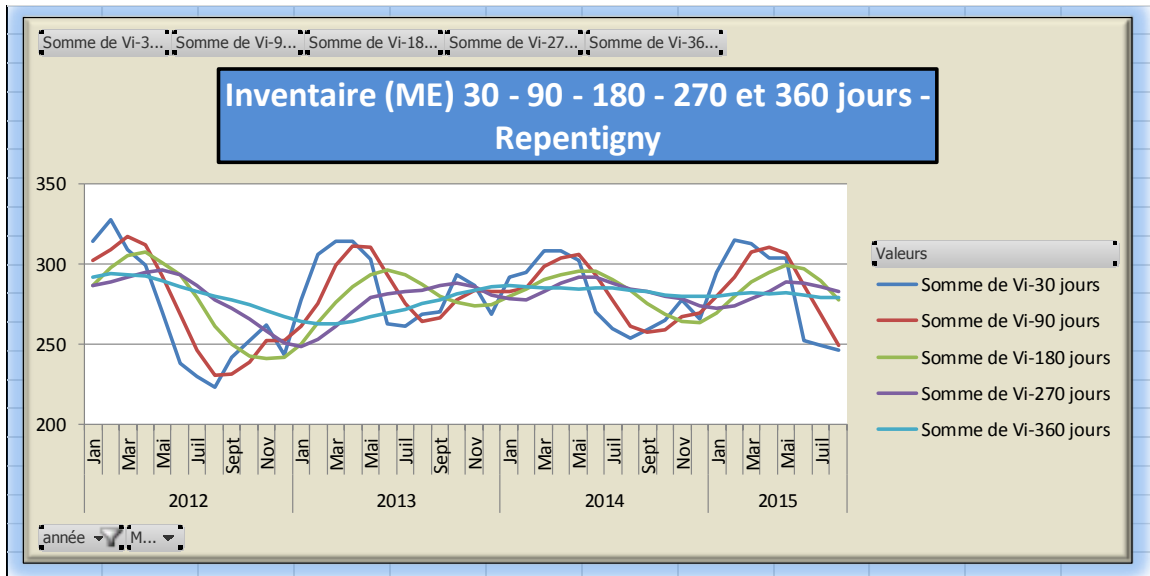


Tableau #05

3. La troisième courbe (**vert pâle**) représente le nombre de maisons à vendre à la fin de chaque période de 6 mois, c'est-à-dire (**l'offre**) dans les derniers 180 jours (l'inventaire à moyen terme). C'est ni plus ni moins que la moyenne d'inscriptions sur 6 mois.
4. La quatrième courbe (**mauve**) représente le nombre de maisons à vendre à la fin de chaque période de 9 mois, c'est-à-dire (**l'offre**) dans les derniers 270 jours, (l'inventaire intermédiaire/long terme). C'est ni plus ni moins que la moyenne d'inscriptions sur 9 mois.
5. La cinquième courbe (vert foncé) représente les maisons à vendre à la fin de chaque période de 12 mois, c'est-à-dire (**l'offre**) dans les derniers 360 jours, (l'inventaire long terme). C'est ni plus ni moins que la moyenne des inscriptions sur 12 mois. La courbe en **vert foncé** représente le mouvement de l'inventaire **sans les variations saisonnières sur une période de un an**. De cette façon, **on peut voir (à l'aide de la courbe en vert foncé)** comment s'est comporté l'inventaire sur le long terme.

Que nous dit le Tableau #05 sur le taux de changement de l'inventaire (les maisons à vendre)

La courbe en bleu (l'inventaire à court terme) sur l'inventaire des derniers 30 jours, nous indique que l'inventaire augmente en janvier, février et mars 2015 comme en 2014, 2013 et 2012. Cette observation se répète pour le cycle de l'automne, alors que l'inventaire devrait augmenter en septembre, octobre et novembre 2015, comme cela s'est produit en 2014, 2013 et 2012 et probablement dans les années antérieures à 2012.

La courbe en rouge (l'inventaire intermédiaire/court terme) sur la période des derniers 90 jours, nous indique que la moyenne de l'inventaire a augmentée mais pas autant que l'inventaire des derniers 30 jours (la courbe bleu).

La courbe en vert pâle (l'inventaire à moyen terme) sur l'inventaire des derniers 180 jours, ½ année, nous indique elle aussi que l'inventaire a augmentée durant cette période de 6 mois, mais moins que sur la période de 3 mois ou sur celle des derniers 30 jours.

La courbe en mauve (l'inventaire intermédiaire/ long terme) sur la période des derniers 270 jours, nous indique que l'inventaire a augmentée mais beaucoup moins que les courbes précédentes.

La courbe en vert foncé (l'inventaire long terme) 360 jours ou une année, nous indique que l'inventaire a progressé d'une façon constante. Cette courbe ne présente pas les mois où l'inventaire à diminuée comme on peut le voir sur les courbes précédentes. L'effet des variations saisonnières a complètement disparue.

Cette courbe nous indique clairement qu'on a une diminution de l'inventaire, et par conséquent que le marché s'améliore. C'est ce qu'il nous indiquait au 31 juillet 2015 et c'est ce qu'il nous indique aussi au mois d'aout 2015.

Nous venons de voir et analyser le marché de l'ensemble des maisons à étages (ME) à Repentigny en date du 31 août 2015, cela nous donne une bonne idée de l'état du marché local. On termine ici la deuxième partie.

On vous rappelle que la première partie est disponible sur le site web, dans la section du p'tit matin, sous le numéro PM405 - ME – PREMIÈRE PARTIE

<http://info-immobilier-rive-nord.com>

**JE VOUS LAISSE
AVEC CES TROIS AUTRES
IMPORTANTES CONSIDÉRATIONS**

1. L'effet du nombre de mois d'inventaire sur le prix des maisons




IMMO VISUEL

Pour les gens qui sont plus visuels on recommande fortement de consulter le document IM#00-2 dans la section InfoMaison, sur notre site web à l'adresse suivante : <http://info-immobilier-rive-nord.com>

2. Le nombre de mois d'inventaire --- et l'impact sur la valeur

**Nombre de mois d'inventaire
et l'impact sur la valeur**



Mois	Marché	Valeur
1-2	Vendeurs	Appréciation à deux chiffres
3-4	Vendeurs	Appréciation à un seul chiffre
5-6	Normal	Équilibre, normal
7-8	Acheteurs	Dépréciation à un seul chiffre
9+	Acheteurs	Dépréciation à 2 chiffres

Dans un marché normal la juste valeur marchande (JVM) est égale à la valeur marchande (VM), à laquelle il faut ajouter l'inflation

Dans un marché de vendeurs la juste valeur marchande (JVM) est plus élevée que la valeur marchande (VM) à laquelle il faut ajouter l'inflation


Dans un marché d'acheteurs la juste valeur marchande (JVM) est moindre que la valeur marchande (VM) à laquelle il faut ajouter l'inflation

**Remarque : l'inflation peut-être positive ou négative.
Ça fait un petit bout de temps qu'elle est autour de 1%**

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** et tout autant dans la section du **p'tit matin**

1. Vous cliquez sur le logo InfoMaison pour plus d'une centaine (100) de documents dans la section InfoMaison
2. Vous cliquez sur le logo du p'tit matin pour plus d'une centaine (100) documents dans la section du p'tit matin
3. 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.



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