

Le p'tit matin



MAJ SEPTEMBRE 2015

PM431

LE MAGISTRAL D'UNE VILLE OÙ EST SITUÉE UNE MAISON À VENDRE

LE MAGISTRAL

Est le seul tableau qui présente les données et les calculs du marché immobilier local à l'usage des acheteurs et des vendeurs de propriétés résidentielles dans une ville de la Rive-Nord. Ci-dessous on retrouve

LA DÉMARCHE DU MAGISTRAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME) DANS BLAINVILLE AU 31 JUILLET 2015

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
BLAINVILLE (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)	3	5	21	40	35	35	20	119	62
VE (acheteurs)	1	18	47	64	53	35	26	67	16
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,08	1,50	3,92	5,33	4,42	2,92	2,17	5,58	1,33
Mi (mois d'inven)	36,00	3,33	5,36	7,50	7,92	12,00	9,23	21,31	46,50
TV% (taux de vente)	3%	30%	19%	13%	13%	8%	11%	5%	2%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 JUILLET 2015 PAR MICHEL BRIEN									

LA DÉMARCHE DU MAGISTRAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) DANS BLAINVILLE AU 31 JUILLET 2015

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
BLAINVILLE (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)	7	32	36	17	9	6	8	11	6
VE (acheteurs)	22	88	81	31	9	8	1	3	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,83	7,33	6,75	2,58	0,75	0,67	0,08	0,25	0,00
Mi (mois d'inven)	3,82	4,36	5,33	6,58	12,00	9,00	96,00	44,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	26%	23%	19%	15%	8%	11%	1%	2%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 JUILLET 2015 PAR MICHEL BRIEN									

EN QUOI CE TABLEAU EST-IL SI MAGISTRAL ?

Premièrement,

c'est le tableau et le seul qui donne l'état du marché immobilier local de la propriété que vous voulez vendre ou de la propriété que vous avez l'intention d'acheter, parce que les données sont celles du marché immobilier local de la maison que vous voulez vendre ou de la maison que vous voulez acheter et les calculs sont faits à partir de ces données locales et spécifiques du marché où est située la maison. Cette maison, que le vendeur veut vendre et que l'acheteur veut acheter, est appelée "la maison sujet".

Deuxièmement,

le tableau vous donne instantanément les caractéristiques du marché immobilier local de la "maison sujet" (celle qu'on veut vendre ou qu'on veut acheter). Prenons par exemple, un propriétaire qui veut vendre une propriété à étages (ME) dont la juste valeur marchande est de 330,000 \$.

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
BLAINVILLE (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)	3	5	21	40	35	35	20	119	62
VE (acheteurs)	1	18	47	64	53	35	26	67	16
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,08	1,50	3,92	5,33	4,42	2,92	2,17	5,58	1,33
Mi (mois d'inven)	36,00	3,33	5,36	7,50	7,92	12,00	9,23	21,31	46,50
TV% (taux de vente)	3%	30%	19%	13%	13%	8%	11%	5%	2%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 JUILLET 2015 PAR MICHEL BRIEN									

Le MAGISTRAL des maisons à étages (ME) de la ville de Blainville nous informe des caractéristiques du marché immobilier de cette propriété et de toutes les autres propriétés à étages (ME) à vendre entre 300,000 \$ et 350,000 \$ à Blainville en date du 31 juillet 2015.

Dans la colonne de la tranche de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 \$, on relève qu'il y a 40 maisons à étages (ME) à vendre en date du 31 juillet 2015, on relève aussi qu'il y a 64 acheteurs potentiels d'une maison à étages (ME) valant entre 300,000 \$ et 350,000 \$

dans la ville de Blainville et de ces 64 acheteurs potentiels il y a **en moyenne** 5 ou 6 (5,33) acheteurs par mois qui devraient acheter une maison à étage (ME) dans cette tranche de prix.

Effectivement en juillet 2015, comme nous le révèle la base de données MLS/Centris, il y a eu quatre (4) transactions (ventes) Ce sont les ventes qui ont été réalisées en juillet 2015 alors que la moyenne des ventes de l'année finissant le 31 juillet 2015 est de 5,33 ventes par mois. Il est bien évident qu'on ne peut pas avoir la moyenne, on aura 5 ventes ou 6 ventes. Certains mois on aura moins de ventes que la moyenne, par contre d'autres mois on aura plus de ventes que la moyenne et certains mois on aura la moyenne soit 5 ou 6 ventes.

Catégorie est 'Unifamiliale'

Région est 'Laurentides'

Municipalité/Arrondissement est '**Blainville**'

Statut est '**Vendu**'

Prix demandé/vendu est entre **300000 et 350000**

Date de changements de statut est entre **2015-07-01 et 2015-07-31**

Genre de propriété est un de '**Maison à étages**', '**Maison à paliers multiples**'

Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue (tri), Numéro (tri)

4 résultats trouvés en 0.06 secondes.

Puisqu'il y a eu entre 5 et 6 acheteurs en moyenne par mois (5,33) dans les 12 derniers mois ou dans l'année finissant le 31 juillet 2015, les statistiques mathématiques nous permettent de dire qu'on devrait avoir, en moyenne 5 ou 6 acheteurs (5,33) d'une maison à étages (ME), valant entre 300,000 \$ et 350,000 \$ dans les mois qui suivent nos calculs. Comme on a fait nos calculs le 31 juillet 2015, on doit donc s'attendre à avoir, en moyenne 5 ou 6 transactions en août, septembre, octobre et novembre 2015. Il y a des mois où les ventes à chaque mois sont inférieures à la moyenne, c'est le cas en décembre, en janvier et en février. Puis il y a des mois où les ventes sont supérieures à la moyenne en mars, en avril, en mai et en juin pour revenir à la normale en juillet et en août.

LE MAGISTRAL nous dit, dans son tableau, qu'on devrait avoir une moyenne de 5 ou 6 maisons vendues par mois. Cependant à chacun des mois il se vend un certain nombre de maisons et dans notre marché immobilier que ce soit à Blainville ou ailleurs, il y a des mois où il y a plus de ventes de maisons que dans d'autres mois. À cause de ce fait d'avoir un nombre différent de ventes à chaque mois, on n'aura pas nécessairement la moyenne des ventes à chaque mois, mais on n'en sera jamais très éloigné.

Au 31 août 2015 la base de données MLS/Centris nous révélait qu'il y avait eu 5 transactions comme on peut le voir dans le relevé ci-dessous.

Catégorie est 'Unifamiliale'

Région est 'Laurentides'

Municipalité/Arrondissement est '**Blainville**'

Statut est '**Vendu**'

Prix demandé/vendu est entre **300000 et 350000**

Date de changements de statut est entre **2015-08-01 et 2015-08-31**

Genre de propriété est un de '**Maison à étages**', '**Maison à paliers multiples**'

Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue (tri), Numéro (tri)

5 résultats trouvés en 0.16 secondes.

Au moment d'écrire ces lignes (le 26 septembre) j'ai extrais les données de MLS/Centris et j'ai remarqué qu'il y avait déjà six (6) transactions d'effectuées, comme on peut le voir dans le relevé ci-dessous.

Catégorie est 'Unifamiliale'

Région est 'Laurentides'

Municipalité/Arrondissement est '**Blainville**'

Statut est '**Vendu**'

Prix demandé/vendu est entre **300000 et 350000**

Date de changements de statut est entre **2015-09-01 et 2015-09-26**

Genre de propriété est un de '**Maison à étages**', '**Maison à paliers multiples**'

Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue (tri), Numéro (tri)

6 résultats trouvés en 0.14 secondes.

Troisièmement,

toujours dans la colonne de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 \$ dans **LE MAGISTRAL** des maisons à étages (ME) à Blainville, on note que le nombre de mois d'inventaire de la propriété sujet est à 7,50 mois. Puisque le nombre de mois d'inventaire est supérieur à 7 mois, cela nous indique que cette "maison sujet" est dans un marché d'acheteurs. Si "la maison sujet" est la maison que le propriétaire veut vendre, il sait automatiquement qu'il doit réduire son prix demandé de telle façon que le nombre de mois d'inventaire soit compris entre 5 et 7 mois. Si "la maison sujet" est une maison qu'un vendeur veut acheter, alors il sait que le prix est un peu élevé, il pourra même calculer le prix qui témoignerait d'un marché normal et équilibré, en obtenant un nombre de mois d'inventaire compris entre 5 et 7 mois.

Quatrièmement,

LE MAGISTRAL, indique que le taux de vente en pourcentage affiche 13%. C'est le pourcentage qui démontre que le vendeur à 13% de chance de vendre dans les 30 prochains jours. Il faut que sa maison soit l'une des 5 maisons susceptibles d'être choisies par les acheteurs qui achèteront une maison au mois d'août 2015 (5,33) sur les 40 maisons à étages (ME) à vendre entre 300,000 \$ et 350,000 \$ à Blainville.

Je ne crois pas qu'il faille faire la preuve pour chacune des villes de la Rive-Nord ou pour chacun des marchés des maisons plain-pied (PP). Par exemple; disons que vous devez vendre une maison plain-pied (PP) à Blainville pour la somme de 475,000 \$. **LE MAGISTRAL** des maisons plain-pied (PP) à Blainville à la fin juillet nous donne les caractéristiques du marché immobilier de la maison que vous voulez vendre comme étant ceux de la tranche de prix allant de 450,000 \$ à 500,000 \$.

Ainsi, vous savez qu'il y a 8 maisons à vendre dans cette tranche de prix, que dans les derniers 12 mois finissant le 31 juillet 2015 il s'est vendu 1 seule maison, ce qui donne une moyenne de 0,08 maison vendue par mois (ça prend un an avant d'en vendre une seule, qu'il y a 96 mois d'inventaire et puisque 96 mois c'est plus grand que 7 mois, la maison se retrouve dans un très mauvais marché d'acheteurs, et que vous avez seulement 1% de chance de vendre dans les prochains 30 jours.

Le courtier immobilier peut augmenter vos chances de vendre jusqu'à 100% dans bien des cas. Il peut aussi vous donner de précieux conseils à partir des données spécifiques au marché immobilier dans lequel se retrouve "la maison sujet"

Toutes ces informations permettent aux vendeurs d'élaborer leur stratégie de vente, afin de vendre dans les meilleurs délais et au meilleur prix en **ne surévaluant pas son prix demandé par rapport au marché local**. On sait qu'ils ne veulent pas laisser d'argent sur la table en vendant sous la juste valeur marchande, disent-ils, et c'est pour cette raison qu'ils ont tendance à demander un peu plus que la juste valeur marchande.

Toutes ces informations permettent aussi aux acheteurs de ne pas se faire avoir en payant **un prix surévalué par rapport au marché local**, surtout lors d'un achat dans un marché d'acheteurs. Il faut se souvenir que dans un marché d'acheteurs la juste valeur marchande diminue régulièrement et l'acheteur ne sait pas quand la juste valeur marchande va arrêter de diminuer et à combien sera rendu la valeur de la propriété à ce moment-là.

Sur notre site web, vous pouvez consulter plusieurs documents sur les caractéristiques d'un marché immobilier, les p'tits matins #PM33, PM34, PM75, PM77, PM81 ET PM 83

Vous pouvez consulter **CES DOCUMENTS DANS LA SECTION DU P'TIT MATIN** en cliquant sur le lien de notre site web

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

Puis une fois sur le site vous allez à la droite et vous cliquez sur le logo du p'tit matin, vous choisissez les documents qui vous intéressent.

Vous pouvez consulter **LE MAGISTRAL** de chacune des 8 principales villes de la Rive-Nord à la fin de chaque mois, en cliquant sur le lien de notre site web

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

Puis une fois sur le site vous allez à la droite et vous cliquez sur le nom de la ville de votre choix, vous aurez alors **LE MAGISTRAL** de cette ville

Les 8 principales villes sont :

**BLAINVILLE,
LACHENAIE,
MASCOUCHE,
MIRABEL,**


**REPENTIGNY,
SAINT-EUSTACHE,
SAINT-JÉRÔME,
TERREBONNE**

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