

Le p'tit matin



MAJ – 31 OCTOBRE 2015

PM474C

LE MARCHÉ IMMOBILIER LOCAL ET SPÉCIFIQUE DES MAISONS À ÉTAGES (ME) À MIRABEL AU 31 OCTOBRE 2015

Si la propriété que vous voulez vendre ou acheter, est une propriété à étages (ME), à Mirabel, alors le Tableau #01, vous informera du marché immobilier local de l'ensemble des maisons à étages (ME) de la ville de **Mirabel** au 31 octobre 2015.

Le marché local de toutes les maisons à étages (ME), à Mirabel au 31 octobre 2015

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)											
MIRABEL (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
MOIS	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.
Vi (vendeurs)	194	207	223	229	217	205	203	205	204	210	192	176
VE (acheteurs)	138	138	141	148	151	143	140	139	129	147	138	139
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	11,50	11,50	11,75	12,33	12,58	11,92	11,67	11,58	10,75	12,25	11,50	14,67
Mi (mois d'invent.)	16,87	18,00	18,98	18,57	17,25	17,20	17,40	17,70	18,98	17,14	16,70	12,00
TV% (taux d'vente)	6%	6%	5%	5%	6%	6%	6%	6%	5%	6%	6%	8%

2015 - ~~2014~~ - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN

Tableau #01

Ce que l'on peut tirer du marché de **toutes** les maisons à étages (ME) à Mirabel, c'est que dans l'ensemble, ces maisons sont **dans un marché d'acheteurs** avec un nombre de mois d'inventaire à **17,14** au 31 octobre 2015.

Cependant, on doit reconnaître que les acheteurs convaincus n'ont pas tous les mêmes moyens. Certains peuvent s'offrir des maisons de grande valeur, à 500,000 \$ et plus, alors que, beaucoup **plus d'acheteurs** devront limiter leur achat à moins de 500,000 \$.

Pour la personne qui veut vendre sa maison à étages (ME), ou pour la personne qui veut faire une offre d'achat sur une maison (ME) qui constitue le rêve de sa vie, il y a mieux que le Tableau #01 et c'est le Tableau #02 ci-dessous.

Le marché local et spécifique
des maisons à étages (ME), à Mirabel au 31 octobre 2015.

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
MIRABEL (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)	4	18	24	40	43	24	13	15	2
VE (acheteurs)	20	28	33	35	21	6	3	2	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,67	2,33	2,75	2,92	1,75	0,50	0,25	0,17	0,00
Mi (mois d'inven)	2,40	7,71	8,73	13,71	24,57	48,00	52,00	90,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	42%	13%	11%	7%	4%	2%	2%	1%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 OCTOBRE 2015 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #02

Ce Tableau #02 présente les mêmes caractéristiques que le Tableau #01 avec les données et les calculs réalisés à la fin octobre 2015 **mais par tranches de prix.**

LE MAGISTRAL a cet avantage de nous indiquer que ce ne sont pas toutes les maisons à étages (ME) de Mirabel qui sont dans un marché d'acheteurs, comme on le présente dans le Tableau #01. En effet les maisons à vendre dans la première tranche de prix sont dans un marché de vendeurs (Mi) = 2,40 parce que le nombre de mois d'inventaire est plus petit que 5, alors que les maisons dans les autres tranches de prix sont dans un marché d'acheteurs parce que le nombre de mois d'inventaire est plus grand que 7 mois.

On peut dire que le Tableau #01 nous présente les caractéristiques **du marché local** de toutes les maisons à étages (ME) de Mirabel, tandis que **LE MAGISTRAL**, le Tableau #02 nous présente les caractéristiques **du marché local et spécifique** de toutes les maisons à étages (ME) de Mirabel.

De sorte que, si la juste valeur marchande (JVM) de votre propriété à étages (ME) est de 440,000 \$ les caractéristiques du marché de votre propriété seront celle de la tranche de prix dans laquelle est située votre propriété. Ainsi, vous saurez que les caractéristiques de votre propriété sont les suivantes : Il y a 24 maisons à vendre, il y a 6 acheteurs potentiels sur le marché, il se vend 0,50 maison par mois, le nombre de

mois d'inventaire est de 48 (témoignant d'un marché d'acheteurs) et vous avez 2% de chance de vendre dans les 30 prochains jours.

Durant une année, il est **impossible** de vendre des parties de maisons (0,50). Ainsi le nombre de maisons vendues par mois représente la moyenne de toutes les maisons vendues à chaque mois. Afin de prouver ce point, **j'ai relevé le nombre de maisons vendues à chaque mois** durant l'année finissant le 31 octobre 2015 pour les maisons à étages (ME) vendues entre 400,000 \$ et 450,000 \$ à Mirabel, et voici ce que me révèle **LE RELEVÉ** :

Nov. Déc Jan Fév. Mars Avril Mai Juin Juil. Aout Sept Oct.
(0 + 0 + 0 + 2 + 0 + 0 + 2 + 0 + 1 + 0 + 0 + 1) = 6 et $6/12 = 0,50$

Si j'additionne le nombre de ventes réalisées à chaque mois, j'obtiens un total de 6 ventes (qui sont mes 6 acheteurs potentiels) et en divisant par 12 j'obtiens 0,50 acheteur en moyenne par mois, qui a acheté une maison (ME) valant entre 400,000 \$ et 450,000 \$ à Mirabel durant la dernière année finissant le 31 octobre 2015. On retrouve tout cela dans **LE MAGISTRAL** immobilier pour maisons à étages (ME) de Mirabel (Tableau #02).

TOUT CELA EST BIEN BEAU, MAIS QUELLES MAISONS SUR LES 24 MAISONS À VENDRE DANS CETTE TRANCHE DE PRIX, LES ACHÉTEURS ACHÈTERONT-ILS?

On aimerait savoir, quelles maisons achèteront les acheteurs convaincus? **La vôtre ou celle d'un autre?**

À chaque mois, le choix que fera l'acheteur convaincu sera celui qui sera le plus avantageux pour lui, parmi les 23 maisons à vendre dans cette tranche de prix. Le vendeur **devra comparer sa maison avec les 23 autres maisons à vendre** et s'assurer que sa propriété constitue le (0,50) meilleur choix à faire pour un acheteur convaincu, parce qu'il se vend 0 ou 1 (0,50) maison en moyenne chaque mois. Actuellement ses chances de vendre sont de 2% (on retrouve ce calcul dans la dernière ligne en mauve, $0,50/24 = 2\%$). Votre courtier immobilier peut améliorer ce pourcentage, il peut l'augmenter jusqu'à 100% dans certains cas.

Pour vendre dans les 30 prochains jours, votre maison devra être la maison (0,50) qui se vend en moyenne à chaque mois. Comme ça prend 2 mois à vendre ce genre de maison elle peut se vendre dès le premier mois ou au courant du deuxième mois.

Dans leur processus de décision, **les acheteurs font le rapport qualité/prix** et achètent la maison (0,50) qu'ils perçoivent comme ayant le meilleur rapport qualité/prix.

Le prix n'est donc pas le seul élément sur lequel se basent les acheteurs. Ils estiment la qualité de votre maison par rapport aux autres maisons en vente sur le marché, en se basant sur les 4 facteurs suivants; **la condition, l'emplacement, la grandeur et les**

caractéristiques contributives. Il est donc important de savoir si votre propriété offre **une meilleure qualité** que les autres maisons en vente dans votre tranche de prix.

Le p'tit matin PM430 – [LES 5 FACTEURS-CLÉS](#) est le dossier qui vous permettra d'évaluer **la qualité** de votre maison et d'**améliorer la condition et/ou réajusté le prix demandé si nécessaire, LES DEUX SEULS FACTEURS QUE VOUS POUVEZ CHANGER.**

Peut-on prévoir combien il y aura de ventes dans les prochains mois, c'est-à-dire du 1 novembre 2015 au 30 novembre 2015, du 1 décembre 2015 au 31 décembre 2015 et du 1 janvier 2016 au 31 janvier 2016.

Le marché immobilier est lent à bouger, cela nous permet de dire que si on a eu 0,50 maison vendue en moyenne par mois, pendant un an, il est fort possible que cette moyenne se répète pour les 6 ou 12 prochains mois, puisque le **marché immobilier est un marché qui ne bouge pas rapidement**, surtout lorsque le marché est faible comme celui que l'on a présentement puisqu'il se vend seulement 0,50 maison en moyenne chaque mois.

On a établi que le marché immobilier est faible lorsqu'il y a **de 0 à 5 ventes en moyenne par mois**. Le marché immobilier est moyen entre **5 et 10 ventes en moyenne par mois**, alors que le marché immobilier est fort lorsque **l'on a 10 ventes et plus en moyenne par mois**. Ces valeurs s'appliquent seulement au marché immobilier de la Rive-Nord, elles ont été établies par comparaison entre les ventes des marchés immobiliers locaux.

Dans le cas actuel, le MAGISTRAL nous informe que compte tenu des maisons à vendre (24) au 31 octobre 2015 combiné aux ventes enregistrées (6) sur une période d'un an (12 mois), finissant le 31 octobre 2015, on devrait avoir un nombre de mois d'inventaire de 48,00 et qu'on devrait avoir 2% de chances de vendre dans les 30 prochains jours, et **une moyenne de 0,50 maison vendue par mois.**

LE RELEVÉ, (MLS/Centris) c'est ce qui vient confirmer **LE MAGISTRAL**. Voici de quoi peut avoir l'air un relevé?

Catégorie est 'Unifamiliale'
Région est 'Laurentides'
Municipalité/Arrondissement est 'Mirabel'
Statut est un de 'En vigueur', 'Vendu'
Prix demandé/vendu est entre 400000 et 450000
Date de changements de statut est entre 2014-11-01 et 2014-11-30
Genre de propriété est un de 'Maison à étages', 'Maison à paliers multiples'
Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue (tri), Numéro (tri)
0 résultat trouvé en 0.05 secondes.

LE RELEVÉ, ci-dessus nous confirme que la ville est **Mirabel**, que le prix demandé était bien de **400,000 à 450,000**, c'était pour **le mois de novembre 2014**, pour les

maisons à étages et les maisons à paliers multiples et que l'on a trouvé qu'il y avait eu **0** vente.

Si on fait le **RELEVÉ** pour chaque mois et qu'on additionne les ventes à chaque mois puis que l'on divise le total par 12 on va retrouver **la moyenne des ventes** calculée par **LE MAGISTRAL**

Nov. Déc Jan Fév. Mars Avril Mai Juin Juil. Aout Sept Oct.

$(0 + 0 + 0 + 2 + 0 + 0 + 2 + 0 + 1 + 0 + 0 + 1) = 6$ et $6/12 = 0,50$

Parce que le marché immobilier change très lentement, on peut prévoir que **la moyenne des ventes demeurera sensiblement la même** dans les 6 à 12 prochains mois.

Voici une analogie entre LE MAGISTRAL (le Tableau #02) et LE RELEVÉ (MLS/Centris)

LE MAGISTRAL

Nous informe de façon globale, sur les caractéristiques du marché immobilier local et spécifique des maisons dans chaque tranche de prix. Notre objectif est d'étudier une de ces tranches de prix.

Exemple analogique : La banque nous informe du montant total d'intérêt qu'elle a déposé dans notre compte durant la dernière année. Disons que le montant total déposé dans ce compte est de 120\$.

C'est comme si elle avait déposé en moyenne 10\$ chaque mois pendant 12 mois.

LE RELEVÉ (MLS/Centris)

À partir de la base de données du système MLS/Centris, on relève combien il s'est vendu de maisons à la fin de chaque mois, dans une de ces tranches de prix.

De notre exemple analogique : C'est comme si la banque vous informait des intérêts qu'elle a déposés à la fin de chaque mois. **LE RELEVÉ** pourrait être le suivant : en novembre 11\$, en décembre 6\$, en janvier 8\$, en février 9\$, en mars 15\$, en avril 14\$, en mai 13\$, en juin 10\$, en juillet 9\$, en août 8\$ et en septembre 7\$, en octobre le dépôt a été de 10\$,

Si on résume, les dépôts effectués le 31 de chaque mois durant les 12 derniers mois, on obtient **LE RELEVÉ** suivant : $(11+6+8+9+15+14+13+10+9+8+7+10)$ pour un grand total de 120 \$.


C'est comme si elle avait déposé en moyenne 10\$ chaque mois pendant 12 mois.

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**