

Le p'tit matin



MAJ – JANVIER 2015

PM-323

BIEN CONNAÎTRE SON MARCHÉ ET SAVOIR COMMENT IL ÉVOLUE

Afin de faire l'analyse du marché immobilier local, il faut être spécifique. La plus part du temps on nous présente les données et les caractéristiques d'un marché immobilier résidentiel en traitant du style des maisons

- les unifamiliales, et/ou
- les copropriétés et/ou
- les plex, (duplex, triplex, multiplex)

Voici deux exemples : publié le 06/05/2015 à 08:58 dans le journal Les Affaires sous le titre [Immobilier: l'embellie se confirme à Montréal](#)

a) Lorsqu'on parle des ventes : Les ventes de plex enregistrent la plus forte croissance à 15%. Les maisons unifamiliales et les copropriétés ont crû de 9%.

b) Lorsqu'on parle des prix médians : En un an, le prix médian des unifamiliales a augmenté de 2% à 289 000\$. Le prix médian des copropriétés et des plex ont monté à 231 950\$ et 441 750\$, respectivement.

Ces informations ne sont d'aucune utilité pour les consommateurs, qui veulent vendre ou acheter une propriété et ces consommateurs sont des clients potentiels des courtiers immobiliers

FAUT SE RAPPELER QUE L'IMMOBILIER C'EST UNE AFFAIRE LOCALE

INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD (IIRN), TRAITE DES CONDITIONS LOCALES ET SPÉCIFIQUES QUI SONT UTILES AUX VENDEURS ET AUX ACHETEURS DE LA RIVE-NORD DU GRAND MONTRÉAL

Info-Immobilier-Rive-Nord traite surtout des marchés des unifamiliales de la catégorie des maisons à étages et de la catégorie des maisons plain-pied pour deux raisons :

1. Parce que l'ensemble du marché des unifamiliales est principalement composé des maisons à étages (cottage ou splits) et des maisons plain-pied (bungalows)

L'unifamiliales n'est que l'appellation d'un style qui regroupe différentes catégories de maisons comme : la maison à étages (ME) (le cottage) la maison à paliers multiples (MPM) (le split), la maison plain-pied (PP) (le bungalow), la maison à un étage et demi, la maison mobile et la fermette. L'unifamiliale c'est donc l'ensemble de ces catégories de maisons résidentielles comme vous pouvez le voir plus en détail, sur le site web de info-immobilier-rive-nord, dans le dossier de l'InfoMaison IM#55 – QUELLE CATÉGORIE DE MAISON RECHERCHEZ-VOUS. À la fin du teste de cet article je vous indique comment procéder pour lire cet article sur notre site web et c'est très facile de vous y rendre.

2. Afin d'être le plus spécifique possible et pour avoir une signification, pour l'acheteur, ou pour le vendeur et pour les courtiers immobiliers, les données et les caractéristiques d'un marché immobilier doivent être celles **d'une seule catégorie d'unifamiliale** comme ça peut être le cas pour **la maison plain-pied (PP)** ou **la maison à étages (ME)**.

1. Pourquoi doit-on analyser le marché d'une seule catégorie

On doit analyser le marché d'une seule catégorie d'unifamiliales parce que le marché d'une catégorie **n'évolue pas de la même façon** que l'ensemble des catégories et présente des caractéristiques très différentes qui peuvent affectées vos stratégies de ventes. Ainsi

À BLAINVILLE, PAR RAPPORT AUX UNIFAMILIALES, IL SE VEND PLUS DE MAISONS À ÉTAGES (ME = 52,6%) QUE DE MAISONS PLAIN-PIED (PP = 45,3%)

AU TOTAL, À BLAINVILLE LES MAISONS PLAIN-PIED (PP) ET LES MAISONS À ÉTAGES (ME) REPRÉSENTENT 97,9% DES UNIFAMILIALES

À Blainville, la maison plain-pied (PP) englobe 45,3 % des unifamiliales, tandis que la maison à étage (ME) et la maison à paliers multiples MPM ensemble englobent 52,6% des unifamiliales (la maison à paliers multiples ou le split, est une maison à étages un peu différente de la maison à étages conventionnelle), **il y a des niveaux différents d'un côté à l'autre de la propriété.**

Comme les maisons plain-pied et les maisons à étages représentent 97.9% du nombre total du marché de la revente, **Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN)** va donc s'attarder sur ces genres de propriétés afin d'être le plus spécifique possible. **La balance des unifamiliales (2.1%), comprend les maisons à un étage et demi, les maisons mobiles et les fermettes et c'est une donnée normalement négligeables, considérant la très grande occupation des maisons à étages (ME) et des maisons plain-pied (PP) dans le marché.**

Info-immobilier Rive-Nord (IIRN) vous présente les données et les caractéristiques des marchés des **maisons plain-pied (PP)** et des marchés des **maisons à étages (ME)** de la Rive-Nord. À ses débuts, **IIRN** présentait ses données sous forme de 15 tranches de prix au total, qui étaient très représentatives des propriétés couvertes dans **les 34 villes de la Rive-Nord du Grand Montréal**. On a dû réduire ce nombre de tranches de prix à 9 à cause de **l'utilisation du caractère essentiellement statistiques** utilisé dans nos analyses (on verra dans un autre article). La représentativité n'en n'est pas moins diminuée pour autant.

Au mois de juin 2013, voici la composition des marchés des maisons à étages (ME) et des maisons plain-pied (PP) des 8 principales villes de la Rive-Nord, par ordre alphabétique. Les mises à jour au 31 mai 2015, de cette composition des marchés sont inscrites en rouge pour chacune des villes.

LA REVENTE DANS CHACUNE DES 8 PRINCIPALES VILLES

Comme on a pris l'habitude de travaillé, d'une part avec les maisons à étages (ME) et d'autre part avec les maisons plain-pied (PP) voyons ce que représente les données et les calculs pour chacune de ces catégories

BLAINVILLE, en 2013, il s'est vendu 553 maisons unifamiliales à étages (ME) et plain-pied (PP). Il s'est aussi vendu 11 unifamiliales dans les autres catégories

- 331 maisons à étages (ME), $(331/564) = 58,7\%$, soit 28 maisons à étages vendues en moyenne par mois, $331/12 = 28$ (27,58)
- 222 maisons plain-pied (PP), $(222/564) = 39,4\%$, soit 19 maisons plain-pied vendues en moyenne par mois, $(222/12) = 19$ (18,5)
- Total de (ME) et (PP) vendues 98,1%

Vous pouvez consulter le document du p'tit matin PM140 – VENTES MENSUELLES vs VENTES DÉSAISONNALISÉES pour Blainville

En 2014, il y a eu 564 (UNIF) (98,5%) vendues dont 293 (ME) (52,0%) + 262 (PP) (46,5%) et 9 (Autres catégories)

En plus des (UNIF) il s'est vendu 63 copropriétés et 20 maisons à revenus (plex de 5 logements et moins) La part des (ME) $293/647$ total = 45,3%. La part des (PP) $262/647$ total = 40,5%. $(\%ME) + (\%PP) = 85,8\%$

LACHENAIE, en 2013, il s'est vendu 300 maisons unifamiliales à étages (ME) et plain-pied (PP). Il s'est aussi vendu 9 unifamiliales dans les autres catégories

- 168 maisons à étages (ME), $(168/309) = 54,4\%$, soit 14 maisons à étages vendues en moyenne par mois, $168/12 = 14$ (14,00)
- 132 maisons plain-pied (PP), $(132/309) = 42,7\%$, soit 11 maisons plain-pied vendues en moyenne par mois, $(132/12) = 11$ (11,00)
- Total de (ME) et (PP) vendues 97,1%

Vous pouvez consulter le document du p'tit matin PM146 – VENTES MENSUELLES vs VENTES DÉSAISONNALISÉES pour Lachenaie

En 2014, il y a eu 285 (UNIF) (99,3%) vendues dont 138 (ME) (48,4%) + 145 (PP) (50,9%) et 2 (Autres catégories)

En plus des (UNIF) il s'est vendu 72 copropriétés et 5 maisons à revenus (plex de 5 logements et moins) La part des (ME) $138/362$ total = 38,1%. La part des (PP) $145/362$ total = 40,1%. $(\%ME) + (\%PP) = 78,2\%$

MASCOUCHE, en 2013, il s'est vendu 430 maisons unifamiliales à étages (ME) et plain-pied (PP). Il s'est aussi vendu 9 unifamiliales dans les autres catégories

- 155 maisons à étages (ME), $(155/439) = 35,3\%$, soit 13 maisons à étages vendues en moyenne par mois, $155/12 = 13$ (12,92)
- 275 maisons plain-pied (PP), $(275/439) = 62,6\%$, soit 23 maisons plain-pied vendues en moyenne par mois, $(275/12) = 23$ (22,92)
- Total de (ME) et (PP) vendues 97,9%

Vous pouvez consulter le document du p'tit matin PM141 – VENTES MENSUELLES vs VENTES DÉSAISONNALISÉES pour Mascouche

En 2014, il y a eu 436 (UNIF) (99,1%) vendues dont 167 (ME) (38,3%) + 265 (PP) (60,8%) et 4 (Autres catégories)

En plus des (UNIF) il s'est vendu 116 copropriétés et 15 maisons à revenus (plex de 5 logements et moins) La part des (ME) 167/ 567 total = 29,5%. La part des (PP) 265/567 total = 46,7%. (%ME) + (%PP) = 76,2%

MIRABEL, en 2013, il s'est vendu 448 maisons unifamiliales à étages (ME) et plain-pied (PP). Il s'est aussi vendu 12 unifamiliales dans les autres catégories

- 156 maisons à étages (ME), $(156/460) = 33,9\%$, soit 13 maisons à étages vendues en moyenne par mois, $156/12 = 13$ (13,00)
- 292 maisons plain-pied (PP), $(292/460) = 63,5\%$, soit 19 maisons plain-pied vendues en moyenne par mois, $(292/12) = 24$ (24,33)
- Total de (ME) et (PP) vendues 97,4%

Vous pouvez consulter le document du p'tit matin PM144 – VENTES MENSUELLES vs VENTES DÉSAISONNALISÉES pour Mirabel

En 2014, il y a eu 459 (UNIF) (98,1%) vendues dont 138 (ME) (30,1%) + 312 (PP) (68,0%) et 9 (Autres catégories)

En plus des (UNIF) il s'est vendu 67 copropriétés et 27 maisons à revenus (plex de 5 logements et moins) La part des (ME) 138/ 553 total = 25,0%. La part des (PP) 312/553 total = 56,4%. (%ME) + (%PP) = 81,4%

REPENTIGNY, en 2013, il s'est vendu 639 maisons unifamiliales à étages (ME) et plain-pied (PP). Il s'est aussi vendu 4 unifamiliales dans les autres catégories

- 311 maisons à étages (ME), $(311/643) = 48,4\%$, soit 26 maisons à étages vendues en moyenne par mois, $311/12 = 26$ (25,92)
- 328 maisons plain-pied (PP), $(328/643) = 51,0\%$, soit 27 maisons plain-pied vendues en moyenne par mois, $(328/12) = 27$ (27,33)
- Total de (ME) et (PP) vendues 99,4%

Vous pouvez consulter le document du p'tit matin PM143– VENTES MENSUELLES vs VENTES DÉSAISONNALISÉES pour Repentigny

En 2014, il y a eu 515 (UNIF) (99,0%) vendues dont 253 (ME) (49,1%) + 257 (PP) (49,9%) et 5 (Autres catégories)

En plus des (UNIF) il s'est vendu 123 copropriétés et 12 maisons à revenus (plex de 5 logements et moins) La part des (ME) 253/650 total = 38,9%. La part des (PP) 257/650 total = 39,5%. (%ME) + (%PP) = 78,4%

SAINT-EUSTACHE, en 2013, il s'est vendu 382 maisons unifamiliales à étages (ME) et plain-pied (PP). Il s'est aussi vendu 3 unifamiliales dans les autres catégories

- 179 maisons à étages (ME), $(179/385) = 46,5\%$, soit 15 maisons à étages vendues en moyenne par mois, $179/12 = 15$ (14,92)
- 203 maisons plain-pied (PP), $(203/385) = 52,7\%$, soit 17 maisons plain-pied vendues en moyenne par mois, $(203/12) = 17$ (16,92)
- Total de (ME) et (PP) vendues 99,2%

Vous pouvez consulter le document du p'tit matin PM145 – VENTES MENSUELLES vs VENTES DÉSAISONNALISÉES pour Saint-Eustache

En 2014, il y a eu 409 (UNIF) (98,8%) vendues dont 190 (ME) (46,5%) + 214 (PP) (52,3%) et 5 (Autres catégories)

En plus des (UNIF) il s'est vendu 76 copropriétés et 24 maisons à revenus (plex de 5 logements et moins). La part des (ME) $190/509$ total = 37,3%. La part des (PP) $214/509$ total = 42,0%(%ME) + (%PP) = 79,3%.

SAINT-JÉRÔME, en 2013, il s'est vendu 617 maisons unifamiliales à étages (ME) et plain-pied (PP). Il s'est aussi vendu 8 unifamiliales dans les autres catégories

- 191 maisons à étages (ME), $(191/625) = 30,6\%$, soit 16 maisons à étages vendues en moyenne par mois, $191/12 = 16$ (15,92)
- 426 maisons plain-pied (PP), $(426/625) = 68,2\%$, soit 36 maisons plain-pied vendues en moyenne par mois, $(426/12) = 36$ (35,50)
- Total de (ME) et (PP) vendues 98,8%

Vous pouvez consulter le document du p'tit matin PM147 – VENTES MENSUELLES vs VENTES DÉSAISONNALISÉES pour Saint-Jérôme

En 2014, il y a eu 601 (UNIF) (98,3%) vendues dont 214 (ME) (35,6%) + 377 (PP) (62,7%) et 10 (Autres catégories)

En plus des (UNIF) il s'est vendu 153 copropriétés et 100 maisons à revenus (plex de 5 logements et moins). La part des (ME) $214/854$ total = 25%. La part des (PP) $377/854$ total = 44,2%(%ME) + (%PP) = 69,2%.

TERREBONNE, en 2013, il s'est vendu 519 maisons unifamiliales à étages (ME) et plain-pied (PP). Il s'est aussi vendu 9 unifamiliales dans les autres catégories

- 260 maisons à étages (ME), $(260/528) = 49,2\%$, soit 22 maisons à étages vendues en moyenne par mois, $260/12 = 22$ (21,67)
- 259 maisons plain-pied (PP), $(259/528) = 49,0\%$, soit 22 maisons plain-pied vendues en moyenne par mois, $(259/12) = 22$ (21,58)
- Total de (ME) et (PP) vendues 98,2%

Vous pouvez consulter le document du p'tit matin PM142 – VENTES MENSUELLES vs VENTES DÉSAISONNALISÉES pour Terrebonne

En 2014, il y a eu 502 (UNIF) (97,2%) vendues dont 227 (ME) (45,2%) + 261 (PP) (52,0%) et 14 (Autres catégories)

En plus des (UNIF) il s'est vendu 70 copropriétés et 30 maisons à revenus (plex de 5 logements et moins), La part des (ME) 227/ 602 total = 37,7%. La part des (PP) 261/602 total = 43,4%. (%ME) + (%PP) = 81,1%

On peut voir qu'en 2014, les maisons à étages (ME) cottages et splits et les maisons plain-pied (PP) bungalows représentent toujours, la majeure partie des transactions des unifamiliales (UNIF) de même que la majorité des transactions des maisons résidentielles totales dans chacune des 8 principales villes de la Rive-Nord.

Même si Info-Immobilier-Rive-Nord vous informe davantage sur les maisons à étages (ME) et les maisons plain-pied (PP), il est toujours possible de trouver les caractéristiques des autres propriétés résidentielles telles que les copropriétés et les plex. Ces informations sont généralement soumises sur demande.

Le document suggéré IM#55 suggéré dans le présent article est disponible sur notre site web dans la section l'InfoMaison.


1. Vous cliquez sur ce lien pour aller sur le site web : <http://info-immobilier-rive-nord.com>
2. Dans l'**accueil** vous allez cliquer sur le **logo de l'InfoMaison** dans la colonne de droite.
3. Un boîte va s'ouvrir et vous présenter **tous les articles de l'InfoMaison**. Vous déroulez la barre de droite jusqu'au numéro de l'article qui vous intéresse, et cliquer dessus, l'article va vous apparaître.

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**