

LES 3 CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ IMMOBILIER DES 8 PRINCIPALES VILLES DE LA RIVE-NORD DU GRAND MONTRÉAL



MAJ – DÉCEMBRE 2015

PM33B

Les trois caractéristiques

1. L'ACTIVITÉ (ve), c'est le nombre de maisons vendues en moyenne chaque mois. Mathématiquement c'est $ve = VE/M$

2. LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi), c'est le nombre de mois que ça va prendre pour liquider tout l'inventaire à la condition que l'activité demeure la même. Mathématiquement c'est $Mi = Vi/ve$ et si on remplace ve par VE/M on obtient $Mi = \frac{Vi}{VE/M}$ ou $Mi = \frac{Offre}{Demande}$ puisque Vi est l'**Offre** (les maisons à vendre sur le marché) et VE représente la **Demande** ou (les acheteurs sur le marché).

3. LE TAUX D'ABSORPTION (TA) ou LE TAUX DE VENTE EN POURCENTAGE (TV%) c'est le rapport entre l'activité (**ve**) et le nombre de maisons à vendre sur le marché (**Vi**). C'est aussi l'inverse du nombre de mois d'inventaire ($Mi = Vi/ve$). C'est aussi les chances de vendre dans les 30 prochains jours

L'intensité des 3 caractéristiques pour les **propriétés à étages** (ME)

À la fin décembre 2015, le tableau #01 nous présente l'intensité des 3 caractéristiques du marché immobilier **des maisons à étages** des 8 principales

villes de la Rive-Nord du Grand Montréal
 Ci-dessous: Tableau #01

LES 8 VILLES LES PLUS ACTIVES	(ME)	(ME)	(ME)
31 DÉC. 2015	(ve)	(Mi)	TV%
BLAINVILLE	27,08	12,85	8%
LACHENAIE	12,08	14,81	7%
MASCOUCHE	16,50	8,67	12%
MIRABEL	16,33	12,00	8%
REPENTIGNY	21,58	12,14	8%
SAINT-EUSTACHE	17,67	5,21	19%
SAINT-JÉRÔME	15,25	15,54	6%
TERREBONNE	19,50	11,03	9%

L'intensité des 3 caractéristiques pour les propriétés **plain-pied (PP)**

À la fin décembre 2015, le tableau #02 nous présente l'intensité des 3 caractéristiques du marché immobilier **des maisons plain-pied** des 8 principales villes de la Rive-Nord du Grand Montréal.

Ci-dessous : Tableau #02

LES 8 VILLES LES PLUS ACTIVES	(PP)	(PP)	(PP)
31 DÉC. 2015	(ve)	(Mi)	TV%
BLAINVILLE	20,00	6,90	14%
LACHENAIE	10,67	9,28	11%
MASCOUCHE	22,00	7,86	13%
MIRABEL	25,50	7,06	14%
REPENTIGNY	26,75	8,19	12%
SAINT-EUSTACHE	18,08	3,82	26%
SAINT-JÉRÔME	36,92	8,13	12%
TERREBONNE	24,67	6,28	16%

POURQUOI JE VOUS DONNE AUTANT D'INFORMATIONS?

Si je vous donne autant d'informations c'est parce que toutes les villes de la Rive-Nord, à deux ou trois exceptions près, présentent un marché d'acheteurs.

Il est reconnu qu'il est non seulement **difficile de vendre** dans un marché d'acheteurs mais **c'est aussi très risqué d'acheter** à moins que le prix demandé témoigne d'un marché normal.

C'est dans un marché qui témoigne d'un marché normal qu'a lieu le maximum de transactions, pas dans un marché d'acheteurs. Dans un marché normal, équilibré l'acheteur ne paie pas plus que la juste valeur marchande (JVM) et le vendeur ne vend pas moins que la juste valeur marchande (JVM).

Dans un marché d'acheteurs, la valeur marchande (VM) des propriétés diminue constamment alors si un vendeur demande un prix qui témoigne d'un marché d'acheteurs, alors vous vous faites avoir

Il est facile de se faire avoir de 20,000 \$, 40,000 \$ ou 100,000 \$ et même davantage lorsqu'on achète dans un marché d'acheteurs si on ne s'assure pas que le prix demandé témoigne d'un marché normal, équilibré DONT LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE EST ENTRE 5 ET 7 MOIS

Alors si vous ne voulez pas vous faire avoir il vous faut connaître les caractéristiques du marché immobilier et vous assurer que le prix que vous paierez témoigne d'un marché normal.

Pour s'assurer que vous ne vous ferez pas avoir il faut utiliser la nouvelle procédure des courtiers branchés pour déterminer le juste prix du marché (JPM)

1. Selon la nouvelle procédure des courtiers branchés qui déterminent le prix demandé en utilisant la valeur marchande (VM) et les règles du marché (RM) et qu'ils appliquent aussi
2. la loi de l'Offre et la Demande.

En utilisant cette procédure, non seulement l'acheteur ne se fait pas avoir, mais le vendeur est gagnant. D'abord il vend plus rapidement et à un meilleur prix et il épargne beaucoup d'argent en réduisant son prix. Oui vous avez bien lu.

À cet effet, prenez la peine de lire les 2 documents suivants
JUSTE À CLIQUER SUR LE LIEN ET EN APPUYANT SUR CTRL EN MÊME TEMPS:

[DEUX BONNES RAISONS POURQUOI IL NE FAUT PAS ACHETER
UNE PROPRIÉTÉ QUI EST DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS...](#)

[POURQUOI IL FAUT QUE JE VOUS PARLE](#)

Dans les jours à venir, encore plus d'informations

En effet, vous pourrez consulter l'état des 21 villes de la région Laurentides et l'état des 13 villes de la région Lanaudière concernant les maisons à étages et

les maisons plain-pied de chacune des régions, en vous rendant sur le site web <http://info-immobilier-rive-nord.com>

Vous trouverez ces documents sur le site web d'Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) dans la section **le p'tit matin en cliquant sur le logo du p'tit matin puis en cliquant sur L'ARTICLE DU P'TIT MATIN NUMÉRO : PM519**

PLUS – PLUS – PLUS – PLUS – PLUS – PLUS – PLUS – PLUS - PLUS

Un Super Document Intitulé Savez-Vous Comment Utiliser Les 3 Caractéristiques D'un Marché Immobilier D'acheteurs Pour Chacune Des 8 Principales Villes De La Rive-Nord


Ce document vous informe sur la façon d'utiliser ces 3 caractéristiques, on vous fournit les tableaux du cumul des maisons à étages et des maisons plain-pied, on vous fournit aussi les caractéristiques par tranches de prix et finalement on vous présente un résumé des étapes à franchir pour un vendeur de maison dans un marché d'acheteurs. Vous trouverez ce document sur le site web d'Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) dans la section du p'tit matin le numéro PM77 À NE PAS MANQUER

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

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