

# Le p'tit matin



MAJ – 30 DÉCEMBRE 2015

PM519

## **LE MARCHÉ IMMOBILIER LOCAL DE CHACUNE DES 34 VILLES DE LA RIVE-NORD**

**Si vous voulez réellement savoir comment fonctionne le marché immobilier lisez jusqu'à la fin vous en connaîtrez pas mal plus que maintenant.**

J'ai préparé pour vous 4 tableaux, 2 tableaux, dont un pour les maisons à étages (ME) et l'autre pour les maisons plain-pied (PP) pour chacune des 13 villes de la Région Lanaudière et 2 autres tableaux, dont un pour les maisons à étages (ME) et un pour les maisons plain-pied (PP), pour chacune des 21 autres villes de la Région Laurentides.

C'est à partir de MLS/Centris, la base de données la plus complète, soit celle des courtiers immobiliers, que proviennent les données que je vous présente dans les 4 prochains tableaux.

Ces tableaux présentent les données et les calculs du marché immobilier local de chacune des 34 villes de la Rive-Nord parce que **ces données sont locales** au marché de toutes les maisons du même genre (Maison à étages (ME) ou maisons plain-pied (PP) de chacune de ces 34 villes.

J'ai aussi fait les calculs appropriés **des caractéristiques de chacun des marchés immobiliers local**. Avant de consulter les tableaux, j'ai préparé un rafraîchissement des connaissances nécessaires à la compréhension **d'un marché local**.

# **LES 3 CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ IMMOBILIER LOCAL DES 34 VILLES DE LA RIVE-NORD DU GRAND MONTRÉAL**

**Tous les marchés possèdent les trois principales caractéristiques suivantes :**

**1. L'ACTIVITÉ (ve)**, c'est le nombre de maisons vendues en moyenne chaque mois dans un marché. **L'activité c'est aussi la DEMANDE** qu'il y a dans ce marché. Mathématiquement c'est  $(ve) = VE/M$  où **VE** est le nombre de maisons vendues dans l'année (12 mois) qui se termine à la date où on calcule cette activité **(ve) et M** c'est le nombre de mois que l'on a pris pour calculer **VE**. Normalement on le fait sur une année ou 12 mois.

**2. LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi)**, c'est le rapport qu'il y a entre l'**OFFRE** de ce marché et la **DEMANDE** de ce même marché. Mathématiquement c'est  $Mi = Vi/(ve)$  où **Vi** est l'**OFFRE** (les maisons à vendre) de ce marché et **(ve)** est la **DEMANDE** (les acheteurs dans ce même marché).

Si le rapport (la division) de L'OFFRE par la DEMANDE donne un nombre de mois compris entre 5 et 7, on dira que le marché est équilibré et ce nombre sera le nombre de mois d'inventaire que ça prendrait pour liquider toutes les maisons à vendre sur le marché au moment où on calcule ce rapport.

Si la division de l'OFFRE par la DEMANDE donne un nombre plus grand que 7, on dira que le marché est un marché d'acheteurs et si le nombre de mois est moins de 5, on dira que le marché est un marché de vendeurs.

Cette caractéristique est très importante puisqu'elle nous **aide à déterminer la nature du marché**. Comme on vient tout juste de le voir il y a trois genres de marchés possibles, un marché d'acheteurs, un marché de vendeurs et un marché équilibré que l'on appelle aussi un marché normal. Cette caractéristique nous **aidera aussi à déterminer le prix demandé**.

**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 à la condition que la propriété à vendre fasse partie du nombre de maisons vendues (ve) en moyenne à chaque mois.

**VOYONS MAINTENANT UN PREMIER TABLEAU**

LES 13 VILLES DE LA RÉGION LANAUDIÈRE										
VILLES - (ME)	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	MARCHÉ	VE/Ni	MARCHÉ	TV% ve/Vi
Charlemagne		4	7	12	0,58	6,86	ÉQUILIBRÉ			15%
Assomption		125	123	12	10,25	12,20	ACHETEUR			8%
Lavaltrie		53	39	12	3,25	16,31	ACHETEUR			6%
Le Gardeur		53	98	12	8,17	6,49	ÉQUILIBRÉ			15%
L'Épiphanie par.		9	10	12	0,83	10,80	ACHETEUR			9%
L'Épiphanie vil.		19	33	12	2,75	6,91	ÉQUILIBRÉ			14%
Repentigny		255	259	12	21,58	11,81	ACHETEUR			8%
Saint-Sulpice		7	13	12	1,08	6,46	ÉQUILIBRÉ			15%
Saint-Lin		58	58	12	4,83	12,00	ACHETEUR			8%
Lachenaie		174	145	12	12,08	14,40	ACHETEUR			7%
La Plaine		93	117	12	9,75	9,54	ACHETEUR			10%
Mascouche		137	198	12	16,50	8,30	ACHETEUR			12%
Terrebonne		201	235	12	19,58	10,26	ACHETEUR			10%
TOTAL LANAUDIÈRE		1188	1335	12	111,25	10,68	ACHETEUR			9%
LES MAISON À ÉTAGES (ME) DES 13 VILLES DE LA RÉGION LANAUDIÈRE AU 30 DÉCEMBRE 2015										

## LES DONNÉES :

Vous avez naturellement les 13 villes de la Région Lanaudière dans la première colonne, puis suivent dans les 4 colonnes suivantes, les données recueillies dans la base MLS/Centris.

La 2<sup>ème</sup> colonne présente le nombre de nouvelles inscriptions (Ni) dans les 12 mois finissant le 30 décembre 2015. On ne les a pas retenues.

La 3<sup>ème</sup> colonne présente le nombre de maisons à vendre (Vi) le 30 décembre 2015.

La 4<sup>ème</sup> colonne présente le nombre de maisons vendues (VE) dans l'année finissant le 30 décembre 2015 (du 1 janvier 2015 au 30 décembre 2015).

La 5<sup>ème</sup> colonne c'est le nombre de mois dans la dernière année ou 12 mois.

## LES CALCULS :

La 6<sup>ème</sup> colonne, c'est le calcul de la DEMANDE ou l'ACTIVITÉ (ve) = VE/M. Ainsi pour Terrebonne, (ve) = (235/12) = 19,58 maisons vendues par mois.

La 7<sup>ème</sup> colonne, c'est la formule de l'OFFRE et de la DEMANDE, soit  $Mi = Vi/ve$ . C'est ainsi que pour Terrebonne on obtient  $Mi = (201/19,58) = 10,26$  mois d'inventaire.

La 8<sup>ème</sup> colonne, nous indique que le marché local de toutes les maisons à étages (ME) sont dans un marché d'acheteurs, par ce que le Mi est plus grand que 7 mois, sauf 4 villes dont Charlemagne, Le Gardeur, l'Épiphanie (village) et Saint-Sulpice dont les

maisons sont dans un marché équilibré avec un nombre de mois compris entre 5 et 7 mois respectivement (6,86, 6,49, 6,91 et 6,46)

La 9<sup>ième</sup> et la 10<sup>ième</sup> colonne n'ont pas été retenues.

La 11<sup>ième</sup> colonne, présente de Taux D'absorption (TA) ou le Taux De Vente (TV%). Un taux est normalement présenté en pourcentage et traduit la division de deux éléments. Sachant qu'il y a un certain nombre de maisons à vendre qui sont inscrites sur le marché local et sachant qu'il se vend un certain nombre de maisons chaque mois on peut savoir ce que représente la division de  $(ve)/Vi$ , et si on revient à la ville de Terrebonne que l'on a adoptée comme exemple pour expliquer les calculs, on trouve ici que le  $TV\% = (ve)/Vi$  ce qui nous donne  $(19,58/201) = 0.0974$  que l'on traduit par 10% en complétant les derniers chiffres de la division.

Ce rapport semble insignifiant à première vue mais il est très important de savoir que si à chaque mois il se vend 19 ou 20 maisons (19,58) en moyenne, cela veut dire que si votre propriété fait partie des premières 19 ou 20 maisons sur les 201 maisons à vendre dans ce marché, vous avez 100% de chances que votre maison soit vendue dans les prochains 30 jours. Si elle fait plutôt partie des maisons venant après les 19 ou 20 premières vous aurez 50% de chances de vendre dans les 60 prochains jours. Vous voyez comme ça devient intéressant de savoir quand exactement vous allez vendre.

Je ne vais pas répéter ces renseignements à chaque tableau, mais j'analyserai pour vous d'autres aspects **d'un marché local**.

## VOICI MAINTENANT LE DEUXIÈME TABLEAU.

Celui des maisons plain-pied (PP) des 13 villes de la Région Lanaudière

Afin de faire les calculs et d'obtenir le minimum d'erreur le marché analysé doit présenter **un minimum de 30 ventes durant les derniers 12 mois** par ce qu'on utilise les mathématiques statistiques (on verra cet aspect dans un autre article). Avec 30 ventes et plus on peut garantir une marge d'erreur de 18% et mieux. Ce qu'on ne peut pas faire avec les villes suivantes : Charlemagne et Saint-Sulpice, qui n'ont pas le minimum de 30 ventes. Les calculs sont faits, mais la marge d'erreur qu'ils présentent peut être plus grande que 18%.

Les villes qui présentent une meilleure DEMANDE, là, où il y a beaucoup d'ACTIVITÉ (ve) sont celles où il y a plus de ventes (ve) = **VE/M** comme Repentigny (ve)=26,75 maisons plain-pied (PP) vendues en moyenne à chaque mois, suivent les villes de Terrebonne (ve) = 24,67 maisons vendues en moyenne par mois, puis Mascouche (ve) = 22,00 maisons vendues en moyenne par mois (mvm/m), Saint-Lin (ve) = 19,92 maisons vendues en moyenne par mois (mvm/m).

Les autres villes présentant une faible DEMANDE, là où l'ACTIVITÉ est plutôt moyenne sont : La Plaine (ve) = 14,25 mvm/m, Lachenaie (ve) = 10,67 mvm/m, L'Assomption (ve) = 11,08 mvm/m, Lavaltrie (ve) = 9,67 mvm/m et Le Gardeur (ve) = 9,25 mvm/m. L'Épiphanie (paroisse et ville) ferme la marche avec seulement 2,50 mvm/m

Remarquez que plus la DEMANDE est grande et plus L'OFFRE est petite meilleur sera le marché.  $Mi = Vi/(ve)$

LES 13 VILLES DE LA RÉGION LANAUDIÈRE										
VILLES - (PP)	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	MARCHÉ	VE/Ni	MARCHÉ	TV% ve/Vi
Charlemagne		8	14	12	1,17	6,86	ÉQUILIBRÉ			15%
Assomption		102	133	12	11,08	9,20	ACHETEUR			11%
Lavaltrie		106	116	12	9,67	10,97	ACHETEUR			9%
Le Gardeur		55	111	12	9,25	5,95	ÉQUILIBRÉ			17%
L'Épiphanie par.		23	30	12	2,50	9,20	ACHETEUR			11%
L'Épiphanie vil.		22	30	12	2,50	8,80	ACHETEUR			11%
Repentigny		206	321	12	26,75	7,70	ACHETEUR			13%
Saint-Sulpice		13	13	12	1,08	12,00	ACHETEUR			8%
Saint-Lin		184	239	12	19,92	9,24	ACHETEUR			11%
Lachenaie		96	128	12	10,67	9,00	ACHETEUR			11%
La Plaine		135	171	12	14,25	9,47	ACHETEUR			11%
Mascouche		168	264	12	22,00	7,64	ACHETEUR			13%
Terrebonne		147	296	12	24,67	5,96	ÉQUILIBRÉ			17%
TOTAL LANAUDIÈRE		1265	1866	12	155,50	8,14	ACHETEUR			12%
LES MAISONS PLAIN-PIED (PP) DES 13 VILLES DE LA RÉGION LANAUDIÈRE AU 30 DÉCEMBRE 2015										

Permettez-moi de vous suggérer d'autres articles que vous pouvez facilement retrouver sur notre site web LE CENTRE DE L'INFORMATION SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DE LA RIVE-NORD à l'adresse suivante : <http://info-immobilier-rive-nord.com> Une fois sur le site vous cliquez sur le **logo du p'tit matin** dans la colonne de droite et les articles vous apparaîtront, puis vous n'avez qu'à choisir celui qui vous intéresse en cliquant sur le titre de l'article.

#### PM75B – LES CARACTÉRISTIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER

#### PM77 - SAVEZ-VOUS COMMENT UTILISER LES TROIS (3) CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ IMMOBILIER

### VOICI MAINTENANT LE TROISIÈME TABLEAU.

Celui des maisons à étages (ME) des villes de la Région Laurentides

À partir de l'analyse du tableau précédent vous pouvez détecter les villes où il n'y a pas au moins une trentaine (30) de ventes. Vous pouvez trouver les villes qui présentent une meilleure DEMANDE où l'ACTIVITÉ est la plus élevée.

Remarquez que toutes les maisons à étages (ME) de cette région sont dans un marché d'acheteurs par ce que leur Mi est plus élevé que 7 mois, sauf les (ME) de la ville de Saint-Eustache dont le nombre de mois d'inventaire Mi est à moins de 5 mois (4,96), ce qui lui confère tout juste sur la ligne, un marché de vendeur. Puis Sainte-Marthe-sur-le-Lac qui présente un marché équilibré avec un Mi à 6,56 mois d'inventaire

LES 21 VILLES DE LA RÉGION LAURENTIDES										
VILLES - (ME)	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	MARCHÉ	VE/Ni	MARCHÉ	TV% ve/Vi
Deux-Montagnes		64	82	12	6,83	9,37	ACHETEUR			11%
Oka		29	17	12	1,42	20,47	ACHETEUR			5%
Pointe-Calumet		16	24	12	2,00	8,00	ACHETEUR			13%
Sainte-Marthe sur le Lac		41	75	12	6,25	6,56	ÉQUILIBRÉ			15%
Saint-Eustache		88	213	12	17,75	4,96	VENDEUR			20%
Saint-Joseph du Lac		25	15	12	1,25	20,00	ACHETEUR			5%
Saint-Placide		8	6	12	0,50	16,00	ACHETEUR			6%
Mirabel		189	156	12	13,00	14,54	ACHETEUR			7%
Gore		22	16	12	1,33	16,50	ACHETEUR			6%
Blainville		337	325	12	27,08	12,44	ACHETEUR			8%
Boisbriand		62	103	12	8,58	7,22	ACHETEUR			14%
Bois des Filion		32	44	12	3,67	8,73	ACHETEUR			11%
Lorraine		86	66	12	5,50	15,64	ACHETEUR			6%
Rosemère		106	91	12	7,58	13,98	ACHETEUR			7%
Sainte-Anne-des-Plaines		49	39	12	3,25	15,08	ACHETEUR			7%
Sainte-Thérèse		59	75	12	6,25	9,44	ACHETEUR			11%
Prévost		105	69	12	5,75	18,26	ACHETEUR			5%
Sainte-Sophie		70	47	12	3,92	17,87	ACHETEUR			6%
Saint-Jérôme		221	183	12	15,25	14,49	ACHETEUR			7%
Saint-Colomban		109	58	12	4,83	22,55	ACHETEUR			4%
Saint-Hippolyte		103	60	12	5,00	20,60	ACHETEUR			5%
TOTAL LAURENTIDES		1821	1764	12	147,00	12,39	ACHETEUR			8%

LES MAISONS À ÉTAGES (ME) DES 21 VILLES DE LA RÉGION LAURENTIDES EN DATE DU 30 DÉCEMBRE 2015

Remarquez aussi que je n'analyserai pas les 2 avant dernières colonnes c'est déjà dit.

## VOICI LE QUATRIÈME ET DERNIER TABLEAU

Celui des maisons plain-pied (PP) des villes de la Région Laurentides

Le marché local des maisons (PP) de Saint-Jérôme présente une DEMANDE très élevé à 36,92 maisons plain-pied (PP) vendues en moyenne chaque mois. Et il en est de même pour Mirabel (ve) = 25,50 mvm/m, et pour Blainville qui suit de près avec un Mi à 20,00 mvm/m

J'aimerais vous faire remarquer le marché de Blainville et celui de Saint-Eustache, la DEMANDE est pratiquement la même dans les deux villes (20,00) vs (18,08) mais le marché de Saint-Eustache est un marché de vendeurs alors que celui de Blainville est un marché équilibré et cela est dû principalement au fait qu'à Blainville il y a 2 fois plus de maisons à vendre sur le marché comparativement à Saint-Eustache.

LES 21 VILLES DE LA RÉGION LAURENTIDES										
VILLES - (PP)	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	MARCHÉ	VE/Ni	MARCHÉ	TV% ve/Vi
Deux-Montagnes		37	100	12	8,33	4,44	VENDEUR			23%
Oka		19	21	12	1,75	10,86	ACHETEUR			9%
Pointe-Calumet		58	82	12	6,83	8,49	ACHETEUR			12%
Sainte-Marthe sur le Lac		60	129	12	10,75	5,58	ÉQUILIBRÉ			18%
Saint-Eustache		63	217	12	18,08	3,48	VENDEUR			29%
Saint-Joseph du Lac		20	24	12	2,00	10,00	ACHETEUR			10%
Saint-Placide		7	10	12	0,83	8,40	ACHETEUR			12%
Mirabel		174	306	12	25,50	6,82	ÉQUILIBRÉ			15%
Gore		30	26	12	2,17	13,85	ACHETEUR			7%
Blainville		130	240	12	20,00	6,50	ÉQUILIBRÉ			15%
Boisbriand		51	123	12	10,25	4,98	VENDEUR			20%
Bois des Filion		36	59	12	4,92	7,32	ACHETEUR			14%
Lorraine		25	48	12	4,00	6,25	ÉQUILIBRÉ			16%
Rosemère		32	70	12	5,83	5,49	ÉQUILIBRÉ			18%
Sainte-Anne-des-Plaines		64	129	12	10,75	5,95	ÉQUILIBRÉ			17%
Sainte-Thérèse		31	73	12	6,08	5,10	ÉQUILIBRÉ			20%
Prévost		86	89	12	7,42	11,60	ACHETEUR			9%
Sainte-Sophie		148	175	12	14,58	10,15	ACHETEUR			10%
Saint-Jérôme		280	443	12	36,92	7,58	ACHETEUR			13%
Saint-Colomban		116	158	12	13,17	8,81	ACHETEUR			11%
Saint-Hippolyte		89	70	12	5,83	15,26	ACHETEUR			7%
TOTAL LAURENTIDES		1556	2592	12	216,00	7,20	ACHETEUR			14%

LES MAISONS PLAIN-PIEDS (PP) DES 21 VILLES DE LA RÉGION LAURENTIDES AU 30 DÉCEMBRE 2015

On peut dire aussi que c'est par ce qu'à Blainville il y a plus de maisons dispendieuses (Fontainebleau et Blainvillier) qu'à Saint-Eustache. Généralement les transitions dans les marchés commence toujours par évoluées dans le sens des marchés les moins dispendieux. Sur la Rive-Nord, on traverse actuellement une période un peu plus difficile que dans la première décennie du siècle (2000 à 2010) par ce que la majorité des marchés sont des marchés d'acheteurs. Lorsqu'il y aura beaucoup plus de marchés et surtout ceux des maisons plain-pied (PP) orientés vers les marchés équilibrés, puis vers les marchés de vendeurs on verra une croissance de la DEMANDE et une baisse de l'OFFRE. **Continuez à me suivre, je vous avertirai.**




Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Adresse courriel : [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto: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](mailto: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