



MAJ - MARS 2016

PM-575

L'ÉTAT DU MARCHÉ À REPENTIGNY


(EN DATE DU 29 FÉVRIER 2016)

Dans le tableau #01 ci-dessous, on présente l'état du marché local des maisons plain-pied (PP) de la ville de Repentigny pour les mois de janvier à décembre 2015 (les données sont en rouge et les calculs sont en noir).

VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)											
REPENTIGNY (PP)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.
Vi (vendeurs)	202	232	230	228	224	194	185	183	180	210	209	219
VE (acheteurs)	258	250	247	260	287	293	298	303	315	312	318	321
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	21,50	20,83	20,58	21,67	23,92	24,42	24,83	25,25	26,25	26	26,50	26,75
Mi (mois d'invent.)	9,40	11,14	11,17	10,52	9,37	7,95	7,45	7,25	6,86	8,08	7,89	8,19
TV% (taux d'vente)	11%	9%	9%	10%	11%	13%	13%	14%	15%	12%	13%	12%
2015 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD PAR MICHEL BRIEN												

Tableau #01

L'objectif, est de comparer les résultats de février 2015 (Tableau #01) ci-dessus, avec les résultats de février 2016, (Tableau #02) ci-dessous. (Janvier et février 2016 en noir solide, mars à décembre 2015, en noir plus pâle).



VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)											
REPENTIGNY (PP)	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)	215	232	230	228	224	194	185	183	180	210	209	219
VE (acheteurs)	326	342	247	260	287	293	298	303	315	312	318	321
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	27,17	28,50	20,58	21,67	23,92	24,42	24,83	25,25	26,25	26	26,50	26,75
Mi (mois d'invent.)	7,91	8,14	11,17	10,52	9,37	7,95	7,45	7,25	6,86	8,08	7,89	8,19
TV% (taux d'vente)	13%	12%	9%	10%	11%	13%	13%	14%	15%	12%	13%	12%
2016 - 2015 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Tableau #02

Dans le tableau #02, on remarque qu'il n'y a eu aucune variation d'inscription en février 2016 par rapport à février 2015. Il y a eu 232 inscriptions en 2015 et en 2016.

À la fin février 2015 on avait 232 inscriptions (maisons à vendre sur le marché) alors que cette année à la fin février on en a 232. L'OFFRE n'a donc pas variée.

Quant à la DEMANDE, on remarque une augmentation de 92 maisons (342 – 250) vendues du 1^{er} mars 2015 au 29 février 2016, une augmentation de 36,8%.

Le nombre de mois d'inventaire, est une mesure de **l'état du marché** et est représenté par le symbole (Mi), c'est le rapport entre l'OFFRE et la DEMANDE (O&D).

Mathématiquement on représente ce rapport de la façon suivante :

Mi = offre/demande, lire : offre divisé par la demande

En février 2015 ce rapport était de 11,14 mois d'inventaire, alors que cette année le rapport d'inventaire est de 8,14 mois. On peut dire qu'en février 2016, le marché s'est amélioré par rapport à février 2015.

Cependant, malgré une légère amélioration du marché de toutes les maisons plain-pied de Repentigny, il n'en demeure pas moins que le nombre de mois d'inventaire à 8,14 nous indique que l'on a affaire à un marché immobilier d'acheteurs, puisque ce nombre de mois d'inventaire est plus grand que 7 mois.

On peut remarquer qu'en janvier 2015 on avait 9,40 mois d'inventaire alors qu'en 2016 on enregistre 7,91 mois d'inventaire. Il y avait donc amélioration en janvier 2016 par rapport à janvier 2015, mais on était toujours dans un marché d'acheteurs puisque le Mi à 7,91mois, était plus grand que 7 mois.

Voilà le portrait du marché immobilier local des maisons plain-pied (PP) à Repentigny en date du 29 février 2016.

SI VOUS DEVEZ VENDRE OU SI VOUS ENVISAGER D'ACHETER

Vous devez connaître le marché local où est située "la maison sujet" (celle que vous voulez vendre ou celle que vous voulez acheter) C'est ce que l'on vient de voir dans le texte ci-dessus.

Pour vendre ou acheter **ce n'est pas suffisant de connaître le marché local** de toutes les maisons plain-pied (PP) de Repentigny, **il faut être plus spécifique**, il faut savoir **où se place votre propriété dans les tranches de prix de ce marché local**.

Vous verrez alors que ce ne sont pas toutes les maisons à étages (ME) qui sont dans un marché d'acheteurs.

Pour connaître le marché local et spécifique il faut voir **LE MAGISTRAL DE LA VILLE OÙ EST SITUÉE VOTRE MAISON**

C'est ce que nous verrons dans les prochains articles du p'tit matin (PM) notamment dans les articles PM601 à PM608 et les articles PM611 à PM618

LA NATURE DU MARCHÉ

Tout commence par **la nature du marché**. La nature du marché, le genre de marché ou bien la condition du marché (ça veut dire la même chose lorsqu'on parle du marché immobilier).

Cette notion est très importante puisque c'est à partir de la (condition, nature ou genre) du marché que le courtier va pouvoir établir :

- ❖ Le Juste Prix Demandé
- ❖ La Stratégie de Vente et/ou d'Achat de son client.

La nature du marché est déterminée par la formule de l'OFFRE et de la DEMANDE

$$\frac{\text{Offre}}{\text{Demande}} = \frac{\text{Inscriptions}}{\text{Ventes / Mois}} = \text{Nombre de mois d'inventaire (Mi)}$$

- ❖ Le nombre d'inscriptions c'est le nombre de maisons à vendre à une date donnée
- ❖ Le nombre de ventes en moyenne par mois, c'est le nombre de maisons vendues dans les 12 derniers mois finissant à la date donnée

Voici la nature du marché définie par le nombre de mois d'inventaire (Mi). Le marché immobilier peut-être un marché de vendeurs, un marché équilibré ou un marché d'acheteurs

Ainsi lorsque la division du nombre d'inscriptions en vigueur par le nombre de vente en moyenne par mois des derniers 12 mois est :

Plus petit que **5 mois**, on a affaire à un marché de vendeurs

Compris entre **5 et 7 mois**, on a affaire à un marché équilibré

Plus grand que **7 mois**, on a affaire à un marché d'acheteurs

Un exemple de calcul :

Disons qu'au **29 février 2016**, vous voulez trouver dans **quel genre de marché** est située une maison que vous voulez vendre ou acheter et on va appeler cette maison "la maison sujet".

Vous devez trouver le nombre de maisons semblables à "la maison sujet" qui sont à **vendre, le 29 février 2016**, dans le marché local où est situé cette "maison sujet".

Vous devez trouver le nombre de maisons semblables à "la maison sujet" qui ont été **vendues, dans les 12 derniers mois finissant le 29 février 2016**.

"La maison sujet" est une maison à étages (ME) et elle est située dans la ville de Terrebonne (Terrebonne).

Les maisons semblables devront être du même genre que "la maison sujet" soit une maison à étages (ME). Le marché sera celui de la ville de Terrebonne (Terrebonne).

Tous les mois, Info-Immobilier-Rive-Nord produit des tableaux, dont un de ces tableaux indique les données et les calculs des maisons à étages (ME) et des maisons plain-pied (PP), en vigueurs et celles qui ont été vendues dans la dernière année dans chacun des huit (8) principaux marchés de la Rive-Nord. Le Tableau suivant est relatif au marché local des maisons à étages (ME) de Terrebonne (Terrebonne).

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)											
TERREBONNE (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)	265	269	283	277	275	229	233	223	237	235	211	215
VE (acheteurs)	230	236	209	219	225	232	233	238	240	241	234	234
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	19,17	19,67	17,42	18,25	18,75	19,33	19,42	19,83	20,00	20,08	19,50	19,50
Mi (mois d'invent.)	13,83	13,68	16,25	15,18	14,67	11,84	12,00	11,24	11,85	11,70	10,82	11,03
TV% (taux d'vente)	7%	7%	6%	7%	7%	8%	8%	9%	8%	9%	9%	9%
2016 - 2015 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Ainsi en date du 29 février 2016 ce tableau du marché local de Terrebonne (Terrebonne) nous donne toutes les informations.

- Il y a 269 maisons à étages à vendre (Vi) L'OFFRE
- Il s'est vendues 236 maisons à étages entre le 1^{er} mars 2015 et le 29 février 2016 (12 mois)
- Il se vend en moyenne 19,67 maisons à étages à chaque mois entre le 1^{er} mars 2015 et le 29 février 2016 (ve) LA DEMANDE
- Le rapport entre l'offre et la demande (Mi) est 13,68 mois (269/19,67) et comme ce nombre de mois d'inventaire est supérieur à 7 mois, on en déduit que cette "maison sujet" est dans un marché d'acheteurs.

REMARQUE

On utilise les mathématiques statistiques pour dire que si dans la dernière année (les derniers 12 mois) il s'est vendues en moyenne 19,67 maisons par mois, il y a de forte chance que cette moyenne soit respectée dans les prochains mois (mars, avril et mai).

Cette assertion est réelle si on a suffisamment de ventes (plus d'une trentaine, 30). Dans la dernière année (on en avait 236 dans cet exemple).

Voyons maintenant quelques caractéristiques de chacun des genres de marché

Lorsque "la maison sujet" est dans un marché de vendeurs

Le nombre de mois d'inventaire est inférieur à 5 mois. On est dans un marché croissant du fait que la juste valeur marchande (JVM) augmente continuellement et plus que l'inflation. Il y a beaucoup plus d'acheteurs sur le marché qu'il y a de maisons à vendre, la demande est plus grande que l'offre, il y a pénurie de maisons à vendre. Les acheteurs se dépêchent à réaliser une transaction avant que les prix augmentent davantage. Le vendeur se trouve avantagé puisqu'il peut attendre qu'un acheteur lui offre le prix demandé, il est même possible d'avoir plusieurs offres en même temps.

Dans un tel marché, les transactions se font très souvent en dedans de 30 jours, et vous passez chez le notaire le mois suivant.

Lorsque “la maison sujet” est dans un marché équilibré

Le nombre de mois d'inventaire, est à peu près stable et il est situé entre 5 et 7 mois. La croissance ou la décroissance de ce genre de marché se fait au rythme de l'inflation. Il y a suffisamment de maisons sur le marché pour le nombre d'acheteurs, l'offre est suffisante pour la demande qu'il y a, il n'y a pas de pénurie, ni de surplus de maisons à vendre. C'est le genre de marché où on enregistre le plus de transactions. Les transactions se font à un prix qui témoigne que la valeur estimée par l'acheteur et celle estimée par le vendeur, sont très proches l'une de l'autre. La transaction est équitable puisque ni le vendeur, ni l'acheteur n'a le dessus sur l'autre, à ce prix d'équilibre le vendeur ne perd pas d'argent et l'acheteur ne paie pas plus cher que le juste prix du marché (JPM) (la juste valeur marchande (JVM) L'équilibre ne veut pas dire qu'il y a autant de maisons à vendre qu'il y a d'acheteurs. L'équilibre c'est lorsqu'il y a entre 5 et 7 mois d'inventaire **Dans un tel marché, les transactions se font ordinairement entre 45 et 60 jours et vous passez chez le notaire dans le mois qui suit la vente (l'acceptation de l'offre d'achat).**

Lorsque “la maison sujet” est dans un marché d'acheteurs

Le nombre de mois d'inventaire est supérieur à 7 mois. On est alors dans un marché en décroissance du fait que la juste valeur marchande (JVM) diminue continuellement et davantage que l'inflation (l'inflation peut même y contribuer certaines fois, si elle est négative), de sorte que si le prix demandé témoigne d'un rapport OFFRE/DEMANDE supérieur à 7 mois, c'est que vous n'êtes plus dans le marché. Il y a trop de maisons à vendre sur le marché pour le nombre d'acheteurs, l'offre est plus grande que la demande. Les vendeurs disent que ça prend plus de temps à vendre, mais c'est parce qu'ils ne veulent pas diminuer leur prix demandé. L'économie locale ne permet plus la croissance de la valeur des propriétés. On dit que les acheteurs sont avantagés parce que le choix est plus grand et qu'ils peuvent obtenir des propriétés à un prix plus bas que le prix demandé, c'est parfois vrai, mais il demeure risqué d'acheter dans un marché d'acheteurs parce que la juste valeur marchande (JVM) diminue continuellement et l'acheteur ne sait pas quand cette juste valeur marchande (JVM) va arrêter de diminuer ni quel sera la valeur de “la maison sujet” lorsque la marché arrêtera de diminuer.

La juste valeur marchande (JVM) dans un marché d'acheteurs c'est lorsque le prix demandé témoigne d'un marché équilibré où le nombre de mois d'inventaire sera compris entre 5 et 7 mois, (c'est comme si on arrêta la décroissance du marché au moment de la transaction). La juste valeur marchande (JVM) du marché va continuer à diminuer et l'acheteur ne peut pas estimer aujourd'hui, quel sera la juste valeur marchande (JVM) de “la maison sujet” au moment où le marché arrêtera de diminuer.

Dans un tel marché, tout repose sur l'évaluation que l'on peut faire de l'économie locale, va-t-il y avoir reprise de l'économie locale ou celle-ci se détériorera-t-elle davantage?


Là est la réponse.

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