



MAJ – MARS 2016

PM603

**LES DONNÉES ET LES CALCULS
POUR VENDRE OU ACHETER VOTRE MAISON À MASCOUCHE
AVEC L'AIDE DU MAGISTRAL DE MASCOUCHE (PM613)
Pour les autres villes de la Rive-Nord voir le numéro de l'article à la fin**

LE MAGISTRAL

Est le seul tableau qui présente les données et les calculs du marché immobilier local et spécifique à l'usage des acheteurs et des vendeurs de propriétés résidentielles situées dans une des principales villes de la Rive-Nord.

Ci-dessous on retrouve : LE MAGISTRAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)
DE MASCOUCHE AU 29 FÉVRIER 2016

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								(ME)
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	
MASCOUCHE (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)	3	18	20	28	33	16	13	25	3
VE (acheteurs)	21	54	53	37	27	8	7	11	3
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,75	4,50	4,42	3,08	2,25	0,67	0,58	0,92	0,25
Mi (mois d'inven)	1,71	4,00	4,53	9,08	14,67	24,00	22,29	27,27	12,00
TV% (taux de vente)	58%	25%	22%	11%	7%	4%	4%	4%	8%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 29 FÉVRIER 2016 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #01

**Vous retrouverez : LE MAGISTRAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)
DE MASCOUCHE AU 29 FÉVRIER 2016 à la fin.**

EN QUOI LE TABLEAU #01 CI-DESSUS EST-IL SI MAGISTRAL?

Premièrement

C'est le tableau et le seul qui donne l'état du marché immobilier local et spécifique de la propriété que vous voulez vendre ou de la propriété que vous avez l'intention d'acheter, parce que les données sont celles du marché immobilier local et spécifique de la maison que vous voulez vendre ou de la maison que vous voulez acheter et les calculs sont faits à partir de ces données locales et spécifiques du marché où est située la maison. Cette maison, que le vendeur veut vendre et/ou que l'acheteur veut acheter, est appelée "la maison sujet".

Deuxièmement

Le tableau vous donne instantanément les caractéristiques du marché immobilier local et spécifique de la "maison sujet" (celle qu'on veut vendre ou qu'on veut acheter). Prenons par exemple, un propriétaire qui veut vendre une propriété à étages (ME) dont la juste valeur marchande (JVM) est de 330,000 \$.

La flèche bleue nous indique bien les caractéristiques de la tranche de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 \$ parce que **les caractéristiques de cette tranche de prix sont les caractéristiques de "la maison sujet"**, puisqu'il a inscrit sa maison à 330,000 \$ comme étant sa juste valeur marchande (JVM).

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
MASCOUCHE (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)	3	18	20	28	33	16	13	25	3
VE (acheteurs)	21	54	53	37	27	8	7	11	3
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,75	4,50	4,42	3,08	2,25	0,67	0,58	0,92	0,25
Mi (mois d'inven)	1,71	4,00	4,53	9,08	14,67	24,00	22,29	27,27	12,00
TV% (taux de vente)	58%	25%	22%	11%	7%	4%	4%	4%	8%

INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 29 FÉVRIER 2016 PAR MICHEL BRIEN

Tableau #01

Le MAGISTRAL, (le Tableau #01, ci-dessus) des maisons à étages (ME) de la ville de Mascouche nous informe **des caractéristiques du marché immobilier local et spécifique** de cette propriété et de toutes les autres propriétés à étages (ME) à vendre entre 300,000 \$ et 350,000 \$ à Mascouche en date du 29 février 2016.

Dans la colonne de la tranche de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 \$, on relève qu'il y a 28 maisons à étages (ME) à vendre en date du 29 février 2016. **Ces maisons font donc compétition à la sienne. C'est actuellement l'OFFRE de ce marché des maisons à étages (ME) à vendre entre 300,000 \$ et 350,000 \$ à Mascouche.**

On relève aussi qu'il y a 37 acheteurs potentiels d'une maison à étages (ME) valant entre 300,000 \$ et 350,000 \$ dans la ville de Mascouche. **Si on divise 37 maisons vendues dans l'année par 12 mois on obtient 3,08 maisons vendues en moyenne par mois. C'est une faible activité puisqu'elle est comprise entre 0 et 5 maisons vendues par mois.**

De ces 37 acheteurs potentiels il y a donc en moyenne 3 (3,08) acheteurs par mois qui achèteront une maison à étages (ME) dans cette tranche de prix, et **3,08 maisons vendues par mois, c'est la DEMANDE de ce marché des maisons à étages (ME) à vendre entre 300,000 \$ et 350,000 \$ à Mascouche en date du 29 février 2016.**

Effectivement en février 2016, comme nous le révèle la base de données MLS/Centris, il y a eu quatre (4) transactions (ventes) Ce sont les ventes qui ont été réalisées en février 2016 alors que la moyenne des ventes de l'année finissant le 29 février 2016 est de 3,08 ventes par mois. Il est bien évident qu'on ne peut pas toujours avoir la moyenne, certains mois on aura moins de ventes que la moyenne, par contre d'autres mois on aura plus de ventes que la moyenne et certains mois on aura la moyenne soit 3 ventes.

Catégorie est 'Unifamiliale'

Région est 'Lanaudière'

Municipalité/Arrondissement est '**Mascouche**'

Statut est '**Vendu**'

Prix demandé/vendu est entre **300000 et 350000**

Date de changements de statut est entre **2016-02-01 et 2016-02-29**

Genre de propriété est un de '**Maison à étages**', '**Maison à paliers multiples**'

Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue (tri), Numéro (tri)

4 résultats trouvés en 0.06 secondes.

Puisqu'il y a eu entre 3 acheteurs en moyenne par mois (3,08) dans les 12 derniers mois ou dans l'année finissant le 29 février 2016, **les mathématiques statistiques** nous permettent de dire qu'on devrait avoir, **en moyenne 3 acheteurs (3,08)** d'une maison à étages (ME), valant entre 300,000 \$ et 350,000 \$ dans les mois qui suivent nos calculs. Comme on a fait nos calculs le 29 février 2016, on doit donc s'attendre à avoir, en moyenne 3 transactions en mars, avril, mai et peut-être en juin et en juillet 2016. Il y a des mois où les ventes à chaque mois seront inférieures à la moyenne, c'est le cas en décembre, en janvier et en février. Puis il y a des mois où les ventes seront supérieures à la moyenne en mars, en avril, en mai et en juin pour revenir à la normale en juillet et en août. **Cette assertion pourra être vérifiée dans les mois qui viennent.**

Troisièmement

Toujours dans la colonne de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 \$ dans **LE MAGISTRAL** des maisons à étages (ME) à Mascouche, on note que le nombre de mois d'inventaire de la propriété sujet est à 9,08 mois. Puisque le nombre de mois d'inventaire est supérieur à 7 mois, cela nous indique que cette "maison sujet" est dans un marché d'acheteurs. **Il faut retenir que c'est dans un marché équilibré que la majorité des transactions se produisent parce que dans un tel marché ni l'acheteur, ni le**

vendeur ne possèdent un avantage sur l'autre. Si "la maison sujet" est la maison que le propriétaire veut vendre, il sait automatiquement que son prix demandé est un prix qui témoigne d'un marché d'acheteurs par ce que le nombre de mois d'inventaire est supérieur à 7 mois. Si "la maison sujet" est une maison qu'un vendeur veut acheter, alors il sait que le prix est un prix légèrement surévalué et qu'il ne paiera pas plus que la juste valeur marchande (JVM), il se ferait avoir s'il achetait une maison dont le prix demandé (PD) témoignerait d'un nombre de mois d'inventaire à 9,08 mois.

Quatrièmement

LE MAGISTRAL, indique que le taux de vente en pourcentage affiche 11%. C'est le pourcentage qui démontre que le vendeur a 11% de chance de vendre dans les 30 prochains jours. Il faut que sa maison soit l'une des 3 maisons susceptibles d'être choisies par les acheteurs qui achèteront une maison au mois de mars 2016 (3,08) sur les 28 maisons à étages (ME) à vendre entre 300,000 \$ et 350,000 \$ à Mascouche.


Le courtier immobilier peut augmenter vos chances de vendre jusqu'à 100% dans bien des cas, même le présent cas. Il peut aussi vous donner de précieux conseils à partir des données spécifiques au marché immobilier dans lequel se retrouve "la maison sujet"

Cinquièmement

Toutes ces informations permettent aux vendeurs d'élaborer leur stratégie de vente, afin de vendre dans les meilleurs délais et au meilleur prix en **ne surévaluant pas leur prix demandé par rapport au marché local**. On sait que les vendeurs ne veulent pas laisser d'argent sur la table en vendant sous la juste valeur marchande (JVM), et c'est pour cette raison qu'ils ont tendance à demander un peu plus que la juste valeur marchande (JVM). Un autre avantage d'avoir un courtier immobilier qui peut vérifier le prix demandé (PD) et vous sauver 5,000 \$, 10,000 \$ 15,000 \$, 20,000 \$ et même plus. **J'en ai eu un qui a payer 200,000 \$ de plus, ce qui arrive surtout sur les maisons haut-de-gamme. Vous pouvez lire cette histoire dans l'article [PM#63B – Il se fait avoir de 220,000 \\$](#)**

Toutes ces informations permettent aussi aux acheteurs **de ne pas se faire avoir** en payant **un prix surévalué par rapport au marché local**, surtout lors d'un achat dans un marché d'acheteurs. **Il faut se souvenir que dans un marché d'acheteurs la juste valeur marchande (JVM) diminue régulièrement et l'acheteur ne sait pas quand la juste valeur marchande(JVM) va arrêter de diminuer et à combien sera rendu la valeur de la propriété à ce moment-là.**

**Ci-dessous on retrouve : LE MAGISTRAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)
DANS MASCOUCHE AU 29 FÉVRIER 2016**



VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								(PP)
MASCOUCHE (PP)	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)	15	63	50	27	15	7	3	6	1
VE (acheteurs)	50	124	59	18	6	4	2	4	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	4,17	10,33	4,92	1,50	0,50	0,33	0,17	0,33	0
Mi (mois d'inven)	3,60	6,10	10,17	18,00	30,00	21,00	18,00	18,00	#DIV/0!
	28%	16%	10%	6%	3%	5%	6%	6%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 29 FÉVRIER 2016 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #02

Vous appliquez le même raisonnement au magistral des maisons plain-pied (PP) que le raisonnement appliqué au magistral des maisons à étages (ME)

Pour une maison dont le prix est entre 300,000 \$ et 350,000 \$, Le MAGISTRAL, vous informe des caractéristiques de la propriété :

Il y a 27 maisons à vendre qui sont comparables à "la maison sujet", il y a 18 acheteurs potentiels sur le marché qui attendent de trouver une maison comme "la maison sujet", il y a en moyenne 1 ou 2 (1,50) acheteur(s) qui achète(nt) une maison semblable à chaque mois, et le nombre de mois d'inventaire indique 18,00 mois ce qui confirme que **cette maison est dans un marché d'acheteurs** parce que le nombre de mois est plus grand que 7 mois. Les chances de vendre dans les prochains 30 jours sont de 6%, mais le courtier branché peut augmenter ce pourcentage jusqu'à 100%.

Ce marché des maisons plain-pied (PP) valant entre 300,000 \$ et 350,000 \$ à Mascouche est un TRÈS MAUVAIS marché d'acheteurs, puisqu'il présente 18,00 mois d'inventaire. C'est un nombre très élevé par rapport à un nombre de mois d'inventaire qui témoignerait d'un marché équilibré à 6 mois d'inventaire. C'est donc un marché plus lent de $(18,00 - 6,00)/6,00$ ou 200% ou 12 mois $(18,00-6,00)$ de plus pour vendre une maison dans cette tranche de prix par rapport à une maison qui serait dans un marché équilibré à 6 mois d'inventaire. Il faut retenir que c'est dans un marché équilibré que la majorité des transactions se produisent parce que dans un tel marché ni l'acheteur, ni le vendeur ne possèdent un avantage sur l'autre.

C'est pour cela qu'on dit que c'est plus long à vendre. Cette dernière phrase veut dire que cette maison n'est plus dans le marché, elle ne se vendra pas si on n'abaisse pas le prix pour qu'il témoigne d'un marché à l'équilibre avec un nombre de mois d'inventaire compris entre 5 et 7 mois, ou que le marché lui-même ne change, et le marché immobilier est un marché qui change très lentement, ALORS LE VENDEUR PEUT ATTENDRE TRÈS LONGTEMPS.

On sait par ailleurs que dans un marché d'acheteurs la valeur marchande (VM)

diminue constamment de sorte que la juste valeur marchande (JVM) diminue aussi. ALORS PLUS IL ATTEND AVANT DE RÉDUIRE SON PRIX DEMANDÉ, PLUS LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) VA ÊTRE BASSE ET IL NE SAIT PAS NON PLUS QUAND ET À COMBIEN ELLE VA S'ARRÊTER.

Lorsque la maison du vendeur se retrouve dans un marché d'acheteurs, le vendeur a avantage à vendre le plus rapidement possible, car plus il attend, plus bas sera le prix de la juste la valeur marchande (JVM). [PM548, PAGE 16 – LE VENDEUR NE PERD PAS EN RÉDUISANT SON PRIX](#)

Finalement ses chances de vendre sa maison sont de 6%. Il peut cependant augmenter ses chances de vendre dans les prochains 30 jours (le prochain mois) si sa maison fait partie des 3 maisons (3,08) qui se vendent en moyenne chaque mois. Un autre avantage d'avoir un courtier immobilier qui peut vous sauver des milliers de dollars.

Vous pouvez consulter
LES ARTICLES PM601 À PM608

**LES DONNÉES ET LES CALCULS
POUR VENDRE OU ACHETER VOTRE MAISON
AVEC L'AIDE DU MAGISTRAL DE LA VILLE OÙ EST SITUÉE VOTRE MAISON**

pour chacune des 8 principales villes de la Rive-Nord,
en cliquant sur le lien de notre site web

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


Puis une fois sur le site, assurez-vous d'être sur la page d'accueil, puis dans la colonne de droite, vous cliquez sur **le nom de la ville** de votre choix, vous aurez alors **l'article** de l'une de ces 8 principales villes inscrites :

BLAINVILLE, PM601, actuellement en ligne	REPENTIGNY, PM605, actuellement en ligne
LACHENAIE, PM602, actuellement en ligne	ST-EUSTACHE, PM606, actuellement en ligne
MASCOUCHE, PM603, actuellement en ligne	ST-JÉRÔME, PM607, actuellement en ligne
MIRABEL, PM604, actuellement en ligne	TERREBONNE, PM608, actuellement en ligne

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