

# Le p'tit matin



MAJ - 31 MARS 2016

PM-647

## L'ÉTAT DU MARCHÉ À SAINT-JÉRÔME

(EN DATE DU 31 MARS 2016)

L'ÉTAT DU MARCHÉ IMMOBILIER DE SAINT-JÉRÔME  
des maisons à étages (ME) en première partie (page 1)  
et des maisons plain-pied (PP) en deuxième partie (page 4)

Voyons d'abord le portrait du marché immobilier local des  
maisons à étages (ME) à Saint-Jérôme en date du 31 mars 2016

Dans le tableau #01 ci-dessous, on présente l'état du marché local des maisons à  
étages (ME) de la ville de Saint-Jérôme pour le mois de mars 2016.

| VILLES                                                     | CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME) |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
|------------------------------------------------------------|---------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ST-JÉRÔME (ME)                                             | CUMUL                           | 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.  | mars  |
| Vi (vendeurs)                                              | 251                             | 248   | 267   | 278   | 279   | 279   | 266   | 261   | 265   | 266   | 253   | 237   | 296   |
| VE (acheteurs)                                             | 181                             | 181   | 179   | 194   | 205   | 201   | 194   | 197   | 189   | 191   | 183   | 183   | 197   |
| M (mois)                                                   | 12                              | 12    | 12    | 12    | 12    | 12    | 12    | 12    | 12    | 12    | 12    | 12    | 12    |
| ve (vendues/mois)                                          | 15,08                           | 15,08 | 14,92 | 16,17 | 17,08 | 16,75 | 16,17 | 16,42 | 15,75 | 15,92 | 15,25 | 15,25 | 16,42 |
| Mi (mois d'invent.)                                        | 16,64                           | 16,44 | 17,90 | 17,20 | 16,33 | 16,66 | 16,45 | 15,90 | 16,83 | 16,71 | 16,59 | 15,54 | 18,03 |
| TV% (taux d'vente)                                         | 6%                              | 6%    | 6%    | 6%    | 6%    | 6%    | 6%    | 6%    | 6%    | 6%    | 6%    | 6%    | 6%    |
| 2016 - 2015 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN |                                 |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       | 2015  |

Tableau #01

L'objectif, est de comparer les résultats de mars 2016 (flèche jaune), avec les résultats de mars 2015 (flèche rouge), à l'aide du Tableau #01, ci-dessus. Les données et les calculs des mois de janvier, février et mars 2016 sont **(en noir solide)**. Les données et les calculs des mois d'avril à décembre 2015 sont **(en noir plus pâle)**.

## L'Offre

Sur la ligne en gris pâle, **on remarque une baisse de l'Offre**, une baisse d'inscriptions ( $V_i = 267$ ), en mars 2016 (flèche jaune), par rapport aux inscriptions ( $V_i = 296$ ), de mars 2015 (flèche rouge). L'offre a donc diminuée de 29 unités ce qui correspond à une diminution de  $(296 - 267)/296 = 9,8\%$

## Les Ventes de la dernière année

Quant aux ventes (VE), sur la ligne grise en plus foncé, on remarque une diminution de 18 maisons vendues du 1<sup>er</sup> avril 2015 au 31 mars 2016, ( $VE = 179$ ) en mars 2016 (flèche jaune) comparé à ( $VE = 197$ ) en mars 2015 (flèche rouge), une diminution de  $(197 - 179)/197 = 9,1\%$

## La Demande

**On retrouve une diminution de la Demande (ve) sur la ligne en jaune.** C'est le rapport entre les ventes (VE) et le nombre de mois ( $M = 12$  mois, se terminant au 31 mars 2016) sur lequel on a enregistré ces ventes. De sorte qu'en mars 2016, la Demande ( $ve = (179/12) = 14,92$  maisons vendues par mois, en moyenne, alors que la Demande était de  $(197/12) = 16,42$  en mars 2015. La Demande a donc diminuée de  $(16,42 - 14,92)/16,42 = 9,1\%$

## La Mesure de l'État du Marché – Le Nombre de Mois d'Inventaire

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

Mathématiquement on représente ce rapport de la façon suivante :  $M_i = \text{Offre}/\text{Demande}$ , lire : Le nombre de mois d'inventaire = l'Offre divisé par la Demande, de sorte qu'en mars 2016 ce rapport devient;  $M_i = (267/14,92) = 17,90$  mois. C'est le nombre de mois nécessaire pour liquider toute l'inventaire de 267 maisons, au même rythme de 14,92 maisons vendues par mois, en moyenne. Cette demande de 14,92 ne se maintiendra sûrement pas sur toute la période de 17,90 mois, mais comme le marché immobilier change très lentement, il y a de forte chance que cette moyenne soit maintenue sur les 3 prochains mois.

En mars 2015 ce rapport était de 18,03 mois d'inventaire, alors que cette année le rapport d'inventaire est de 17,90 mois. On peut dire que de mars 2015 à mars 2016, le marché s'est légèrement amélioré par rapport à mars 2015. L'amélioration est de  $(18,03 - 17,90)/18,03$  ou 0,7%.

## La Nature du Marché

Cependant, malgré cette amélioration du marché de toutes les maisons à étages (ME) de Saint-Jérôme, **il n'en demeure pas moins que le nombre de mois d'inventaire à 17,90 nous indique que l'on a affaire à un très mauvais marché immobilier d'acheteurs**, puisque ce nombre de mois d'inventaire est plus grand que 7 mois.

**Il faut savoir que l'on considère qu'un marché immobilier est équilibré lorsque l'inventaire est de 6 mois. Pratiquement on utilisera entre (5 et 7 mois)**

Le marché immobilier des maisons à étages (ME) de Saint-Jérôme est un marché à 198,3 % plus lent qu'un marché équilibré à 6 mois d'inventaire.  $(17,90 - 6,00)/6,00 = 198,3\%$ . Un marché plus lent veut dire que les prix demandés sont trop élevés pour l'économie du marché. Passé un prix qui témoignerait d'un nombre de mois d'inventaire (Mi) compris entre 5 et 7 mois, ce prix ne traduirait plus un prix acceptable pour la majorité des acheteurs, à cause de l'économie de ce marché.

### De façon générale

Si le nombre de mois d'inventaire est moins de 5 mois, on a affaire à un marché de vendeurs, les transactions se font en grande quantité parce que les prix augmentent rapidement. L'économie du marché est florissante.

Si le nombre de mois d'inventaire est plus de 7 mois, on a affaire à un marché d'acheteurs, les transactions se font plus lentement, elles sont moins nombreuses, puisque les prix tardent à baisser. L'économie du marché se détériore.

Si le nombre de mois d'inventaire est compris entre 5 et 7 mois, on a affaire à un marché équilibré, dit normal. Les transactions sont dites équitables, c'est-à-dire que le vendeur n'a pas le dessus sur l'acheteur et l'acheteur n'a pas le dessus sur le vendeur. La transaction se fait au juste prix du marché (JPM), à la juste valeur marchande (JVM).

### Le Marché Est Local

À remarquer, qu'on ne parle pas du marché immobilier de la Rive-Nord, ni non plus du marché des unifamiliales, ni du marché de la grande région de Montréal. On a traité du **marché de la ville de Saint-Jérôme**, c'est le **marché local de "la maison sujet"**. On considère le marché des propriétés comparables situées dans le même voisinage évaluées au même moment et sur la même base.

**Voilà le portrait du marché immobilier local des maisons à étages (ME) à Saint-Jérôme en date du 31 mars 2016.**

# SI VOUS VOULEZ 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.

Cependant pour vendre ou acheter, ce n'est pas suffisant **de connaître le marché local** de toutes les maisons à étages (ME) de Saint-Jérôme, **il faut être plus spécifique**, il faut savoir **où se place "la maison sujet"** dans les tranches de prix de ce marché local.

## **POUR CONNAÎTRE LE MARCHÉ LOCAL ET SPÉCIFIQUE** **IL FAUT AVOIR LE MAGISTRAL DE LA VILLE** **OÙ EST SITUÉE "LA MAISON SUJET"**

"la maison que vous voulez vendre ou la maison que vous voulez acheter"

Vous trouverez LE MAGISTRAL de Saint-Jérôme sur notre site web  
en cliquant sur le lien suivant :  
<http://info-immobilier-rive-nord.com>

Sur la page d'accueil et dans la colonne de droite vous cliquez sur le logo du p'tit matin. Une boîte s'ouvrira, vous montrant tous les articles du p'tit matin. Vous cliquez sur le numéro PM657 pour avoir le MAGISTRAL de mars 2016, de la ville de Saint-Jérôme afin d'avoir **l'état du marché local et spécifique** de "la maison sujet", les bonnes données et les bons calculs pour vendre ou acheter.

---

## **Voyons maintenant le portrait du marché immobilier local des maisons plain-pied (PP) à St-Jérôme en date du 31 mars 2016**

Dans le tableau #02 ci-dessous, on présente **l'état du marché local des maisons plain-pied (PP) à Saint-Jérôme pour le mois de mars 2016**

L'objectif, est de comparer les résultats de mars 2016 (flèche jaune), avec les résultats de mars 2015 (flèche rouge), à l'aide du Tableau #02, ci-dessous. Les données et les calculs des mois de janvier, février et mars 2016 sont **(en noir solide)**. Les données et les calculs des mois d'avril à décembre 2015 sont **(en noir plus pâle)**.

| VILLES                                                     | CUMULÉES MAISONS PLAIN-PIED (PP) |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
|------------------------------------------------------------|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ST-JÉRÔME (PP)                                             | CUMUL                            | 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.  | mars  |
| Vi (vendeurs)                                              | 310                              | 312   | 313   | 352   | 354   | 324   | 317   | 300   | 321   | 324   | 306   | 300   | 373   |
| VE (acheteurs)                                             | 434                              | 443   | 443   | 396   | 413   | 429   | 435   | 448   | 438   | 435   | 439   | 443   | 390   |
| M (mois)                                                   | 12                               | 12    | 12    | 12    | 12    | 12    | 12    | 12    | 12    | 12    | 12    | 12    | 12    |
| ve (vendues/mois)                                          | 36,17                            | 36,92 | 36,92 | 33,00 | 34,42 | 35,75 | 36,25 | 37,33 | 36,50 | 36,25 | 36,58 | 36,92 | 32,50 |
| Mi (mois d'invent.)                                        | 8,57                             | 8,45  | 8,48  | 10,67 | 10,29 | 9,06  | 8,74  | 8,04  | 8,79  | 8,94  | 8,36  | 8,13  | 11,48 |
| TV% (taux d'vente)                                         | 12%                              | 12%   | 12%   | 9%    | 10%   | 11%   | 11%   | 12%   | 11%   | 11%   | 12%   | 12%   | 9%    |
| 2016 - 2015 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN |                                  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       | 2015  |

Tableau #02

## L'Offre

Sur la ligne en gris pâle, on remarque une **décroissance de l'Offre**, une diminution des inscriptions (Vi = 313), en mars 2016 (flèche jaune), par rapport aux inscriptions (Vi = 373), en mars 2015 (flèche rouge). L'offre a donc diminuée de 60 unités ce qui correspond à une diminution de  $(373 - 313)/373 = 16,1\%$

## Les Ventes de la dernière année

Quant aux ventes (VE), sur la ligne grise en plus foncé, on remarque une augmentation de 53 maisons vendues du 1<sup>er</sup> avril 2015 au 31 mars 2016, (VE = 443) en mars 2016 (flèche jaune) comparé à (VE = 390) en mars 2015 (flèche rouge), une augmentation de  $(443 - 390)/390 = 13,6\%$

## La Demande

On retrouve une **augmentation de la Demande (ve) sur la ligne en jaune**. C'est le rapport entre les ventes (VE) et le nombre de mois (M = 12 mois, se terminant au 31 mars 2016) sur lequel on a enregistré ces ventes. De sorte qu'en mars 2016, la Demande (ve) =  $(443/12) = 36,92$  maisons vendues par mois, en moyenne, alors que la Demande était de  $(390/12) = 32,50$  en mars 2015. La Demande a donc augmentée de  $(36,92 - 32,50)/32,50 = 13,6\%$

## La Mesure de l'État du Marché – Le Nombre de Mois d'Inventaire

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

Mathématiquement on représente ce rapport de la façon suivante :  $Mi = \text{Offre}/\text{Demande}$ , lire : Le nombre de mois d'inventaire = l'Offre divisé par la Demande, de sorte qu'en mars 2016 ce rapport devient;  $Mi = (313/36,92) = 8,48$  mois. C'est le nombre de mois nécessaire pour liquider toute l'inventaire de 313 maisons, au même rythme de 36,92 maisons vendues par mois, en moyenne. Cette demande de 36,92 ne se maintiendra sûrement pas sur toute la période de 8,48 mois, mais comme le marché immobilier

change très lentement, il y a de forte chance que cette moyenne soit maintenue, sur les 3 prochains mois,

En mars 2015 ce rapport était de 11,48 mois d'inventaire, alors que cette année le rapport d'inventaire est de 8,48 mois. On peut dire que de mars 2015 à mars 2016, le marché s'est passablement amélioré par rapport à mars 2015. L'amélioration est de  $(11,48 - 8,49)/11,48$  ou 26,1%.

## La Nature du Marché

Cependant, malgré cette amélioration du marché de toutes les maisons plain-pied (PP) de Saint-Jérôme, **il n'en demeure pas moins que le nombre de mois d'inventaire à 8,49 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.

**Il faut savoir que l'on considère qu'un marché immobilier est équilibré lorsque l'inventaire est de 6 mois. Pratiquement on utilisera entre (5 et 7 mois)**

Le marché immobilier des maisons plain-pied (PP) de Saint-Jérôme est un marché à 41,5 % plus lent qu'un marché équilibré à 6 mois d'inventaire.  $(8,49 - 6,00)/6,00 = 41,5\%$ . Un marché plus lent veut dire que les prix demandés sont trop élevés pour l'économie du marché. Passé un prix qui témoignerait d'un nombre de mois d'inventaire (Mi) compris entre 5 et 7 mois, ce prix ne traduirait plus un prix acceptable pour la majorité des acheteurs, à cause de l'économie de ce marché.

## De façon générale

Si le nombre de mois d'inventaire est moins de 5 mois, on a affaire à un marché de vendeurs, les transactions se font en grande quantité parce que les prix augmentent rapidement. L'économie du marché est florissante.

Si le nombre de mois d'inventaire est plus de 7 mois, on a affaire à un marché d'acheteurs, les transactions se font plus lentement, elles sont moins nombreuses, puisque les prix tardent à baisser. L'économie du marché n'est pas bonne.

Si le nombre de mois d'inventaire est compris entre 5 et 7 mois, on a affaire à un marché équilibré, dit normal. Les transactions sont dites équitables, c'est-à-dire que le vendeur n'a pas le dessus sur l'acheteur et l'acheteur n'a pas le dessus sur le vendeur. La transaction se fait au juste prix du marché (JPM), à la juste valeur marchande (JVM).

## Le Marché Est Local

À remarquer, qu'on ne parle pas du marché immobilier de la Rive-Nord, ni non plus du marché des unifamiliales, ni du marché de la grande région de Montréal. On a traité du **marché de la ville de Saint-Jérôme, c'est le marché local de "la maison sujet"**.

On considère le marché des propriétés comparables situées dans le même voisinage évaluées au même moment et sur la même base.

## **Voilà le portrait du marché immobilier local des maisons plain-pied (PP) à Saint-Jérôme en date du 31 mars 2016.**

---

### **SI VOUS VOULEZ 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.

Cependant pour vendre ou acheter, ce n'est pas suffisant **de connaître le marché local** de toutes les maisons plain-pied (PP) de Saint-Jérôme, **il faut être plus spécifique**, il faut savoir **où se place "la maison sujet" dans les tranches de prix de ce marché local.**

#### **POUR CONNAÎTRE LE MARCHÉ LOCAL ET SPÉCIFIQUE IL FAUT AVOIR LE MAGISTRAL DE LA VILLE OÙ EST SITUÉE "LA MAISON SUJET"**

**"la maison que vous voulez vendre ou la maison que vous voulez acheter"**

**Vous trouverez LE MAGISTRAL de Saint-Jérôme sur notre site web  
en cliquant sur le lien suivant :**

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


**Sur la page d'accueil et dans la colonne de droite vous cliquez sur le logo du p'tit matin. Une boîte s'ouvrira, vous montrant tous les articles du p'tit matin. Vous cliquez sur le numéro PM657 pour avoir le MAGISTRAL de mars 2016 de la ville de Saint-Jérôme, afin d'avoir l'état du marché local et spécifique de "la maison sujet", les bonnes données et les bons calculs pour vendre ou acheter.**

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