

Le p'tit matin



MAJ – 31 mars 2016

PM657

LE MAGISTRAL IMMOBILIER DE ST-JÉRÔME des maisons à étages (ME) en première partie (page 1) et des maisons plain-pied (PP) en deuxième partie (page 4)

Le Tableau Par Excellence Pour Le Vendeur Et Pour L'acheteur

LE MAGISTRAL **DES MAISONS À ÉTAGES (ME) – COTTAGES ET/OU SPLITS** **À ST-JÉRÔME AU 31 MARS 2016**

Ce **MAGISTRAL** est valide pour la ville de **ST-JÉRÔME** seulement et il traduit l'état du marché immobilier local et spécifique des maisons à étages (ME) Cottages et Splits au 31 mars 2016. Il a été spécialement préparé pour les acheteurs et/ou les vendeurs de maisons à étages (ME) de la ville de St-Jérôme afin de bien comprendre le marché immobilier local et spécifique de "la maison sujet" (la maison qui doit-être vendue ou achetée) afin d'établir **une meilleure stratégie** d'achat ou de vente.

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

Premièrement

C'est le tableau et le seul qui donne l'état du marché immobilier local et spécifique de "la maison sujet" parce que les données et les calculs sont ceux du marché

immobilier **local et spécifique** du genre de “la maison sujet” et de l’endroit où elle se trouve.

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)								
ST-JÉRÔME (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)	37	51	62	38	20	13	12	20	4
VE (acheteurs)	47	54	45	17	10	5	0	3	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	3,92	4,50	3,75	1,42	0,83	0,42	0,00	0,25	0,00
Mi (mois d’inven)	9,45	11,33	16,53	26,82	24,00	31,20	#DIV/0!	80,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	11%	9%	6%	4%	4%	3%	0%	1%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 31 MARS 2016 - PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #01

Le MAGISTRAL, (le Tableau #01, ci-dessus) des maisons à étages (ME) de la ville de St-Jérôme 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 St-Jérôme en date du 31 mars 2016.

Dans la colonne de la tranche de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 \$, on relève qu’il y a 38 maisons à étages (ME) à vendre en date du 31 mars 2016. **C’est actuellement l’OFFRE de ce marché des maisons à étages (ME) à vendre entre 300,000 \$ et 350,000 \$ à St-Jérôme. Trente-sept (37) de ces maisons font donc compétition à la sienne.**

On relève aussi qu’il y a 17 acheteurs potentiels d’une maison à étages (ME) valant entre 300,000 \$ et 350,000 \$ dans la ville de St-Jérôme. **Si on divise 17 maisons vendues dans l’année par 12 mois on obtient 1,42 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 17 acheteurs potentiels il y a donc **en moyenne** 1 (1,42) acheteur par mois qui achètera une maison à étages (ME) dans cette tranche de prix, et **1,42 maison vendue**

par mois, c'est la DEMANDE de ce marché des maisons à étages (ME) à vendre entre 300,000 \$ et 350,000 \$ à St-Jérôme en date du 31 mars 2016.

Effectivement en mars 2016, comme nous le révèle la base de données MLS/Centris, il y a eu sept (7) transactions (ventes) Ce sont les ventes qui ont été réalisées en mars 2016 alors que la moyenne des ventes de l'année finissant le 31 mars 2016 est de 1,42 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 1 (1,42) vente.

Catégorie est 'Unifamiliale'

Région est 'Lanaudière'

Municipalité/Arrondissement est '**St-Jérôme**'

Statut est '**Vendu**'

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

Date de changements de statut est entre **2016-03-01 et 2016-03-31**

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

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

7 résultats trouvés en 0.08 secondes.

Puisqu'il y a eu entre 1 (1,42) acheteur en moyenne par mois dans les 12 derniers mois ou dans l'année finissant le 31 mars 2016, **les mathématiques statistiques** nous permettent de dire qu'on devrait avoir, **en moyenne 1 acheteur (1,42)** 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 31 mars 2016, on doit donc s'attendre à avoir, en moyenne 1 (1,42) transaction chaque mois de la prochaine année à moins que cette prochaine année nous réserve des changements. 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 St-Jérôme, on note que le nombre de mois d'inventaire (Mi) de la propriété sujet est à 26,82 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 surévalué et qu'il ne devrait pas payer plus que la juste valeur marchande (JVM), il ne devrait pas acheter une maison dont le prix demandé (PD) serait surévalué.

Quatrièmement

LE MAGISTRAL, indique que le taux de vente en pourcentage affiche 4%. C'est le pourcentage qui démontre que le vendeur a 4% de chance de vendre dans les 30 prochains jours. Il faut que sa maison soit la (1,42) maison susceptible d'être choisie par l'acheteur qui achètera une maison au mois d'avril 2016 sur les 38 maisons à étages (ME) à vendre entre 300,000 \$ et 350,000 \$ à St-Jérôme.

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 locales et spécifiques du 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 et spécifique**. 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. **Je connais un acheteur qui a payer 200,000 \$ de plus que la juste valeur marchande (JVM) dans un marché d'acheteurs. Vous pouvez lire cette histoire dans l'article [PM#63B – Il se fait avoir de 220,000 \\$](#)**

Toutes ces informations permettent aux acheteurs **de ne pas se faire avoir** en payant **un prix surévalué par rapport au marché local et spécifique**, 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.**

LE MAGISTRAL **DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) - BUNGALOWS** **À ST-JÉRÔME AU 31 MARS 2016**

Ce **MAGISTRAL** est valide pour la ville de **St-Jérôme seulement** et il traduit **l'état du marché immobilier local et spécifique des maisons plain-pied (PP) Bungalows au 31 mars 2016**. Il a été spécialement préparé pour les acheteurs et/ou les vendeurs de maisons plain-pied (PP) de la ville de St-Jérôme afin de bien comprendre le marché

immobilier local et spécifique de “la maison sujet” (la maison qui doit-être vendue ou achetée) afin d’établir **une meilleure stratégie** d’achat ou de vente.

EN QUOI LE TABLEAU #02 CI-DESSOUS EST-IL SI MAGISTRAL?

Premièrement

C’est **le** tableau **et le seul** qui donne **l’état du marché immobilier local et spécifique** de “la maison sujet” parce que les données et les calculs sont ceux du marché immobilier **local et spécifique** du genre de “la maison sujet” et de l’endroit où elle se trouve.

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 plain-pied (PP) 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 PLAIN-PIED (PP)								
ST-JÉRÔME (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)	67	120	60	24	13	7	4	4	2
VE (acheteurs)	229	160	36	22	4	2	0	0	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	19,08	13,33	3,00	1,83	0,33	0,17	0,00	0,00	0,00
Mi (mois d’inven)	3,51	9,00	20,00	13,09	39,00	42,00	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	28%	11%	5%	8%	3%	2%	0%	0%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 31 MARS 2016 - PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #02

Le MAGISTRAL, (le Tableau #02, ci-dessus) des maisons plain-pied (PP) de la ville de St-Jérôme nous informe **des caractéristiques du marché immobilier local et spécifique** de cette propriété et de toutes les autres propriétés plain-pied (PP) à vendre entre 300,000 \$ et 350,000 \$ à St-Jérôme en date du 31 mars 2016.

Dans la colonne de la tranche de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 \$, on relève qu’il y a 24 maisons plain-pied (PP) à vendre en date du 31 mars 2016. **C’est actuellement l’OFFRE de ce marché des maisons plain-pied (PP) à vendre entre 300,000 \$ et 350,000 \$ à St-Jérôme.** Vingt-trois (23) de **ces maisons font donc compétition à la sienne.**

On relève aussi qu'il y a 22 acheteurs potentiels d'une maison plain-pied (PP) valant entre 300,000 \$ et 350,000 \$ dans la ville de St-Jérôme. **Si on divise 22 maisons vendues dans l'année par 12 mois on obtient 1,83 maison vendue en moyenne par mois. C'est une faible activité puisqu'elle est comprise entre 0 et 5 maisons vendues par mois.**

De ces 22 acheteurs potentiels il y a donc en moyenne 2 (1,83) acheteurs par mois qui achètera une maison plain-pied (PP) dans cette tranche de prix, et **1,83 maison vendue par mois, c'est la DEMANDE de ce marché des maisons plain-pied (PP) à vendre entre 300,000 \$ et 350,000 \$ à St-Jérôme en date du 31 mars 2016.**

Effectivement en mars 2016, comme nous le révèle la base de données MLS/Centris, il n'y a eu aucune (0) transaction (vente) C'est la quantité de vente qui a été réalisée en mars 2016 alors que la moyenne des ventes de l'année finissant le 31 mars 2016 est de 1 ou 2 (1,83) vente 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 1 ou 2 (1,83) vente.

Catégorie est 'Unifamiliale'
Région est 'Lanaudière'
Municipalité/Arrondissement est '**St-Jérôme**'
Statut est '**Vendu**'
Prix demandé/vendu est entre **300000 et 350000**
Date de changements de statut est entre **2016-03-01 et 2016-03-31**
Genre de propriété est '**Maison de plain-pied**'
Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue (tri), Numéro (tri)
0 résultat trouvé en 0.06 secondes.

Puisqu'il y a eu entre 1 et 2 (1,83) acheteur en moyenne par mois dans les 12 derniers mois ou dans l'année finissant le 31 mars 2016, **les mathématiques statistiques** nous permettent de dire qu'on devrait avoir, **en moyenne, 2 acheteurs (1,83)** d'une maison plain-pied (PP), valant entre 300,000 \$ et 350,000 \$ dans les mois qui suivent nos calculs. Comme on a fait nos calculs le 31 mars 2016, on doit donc s'attendre à avoir, en moyenne 2 (1,83) transactions chaque mois de la prochaine année à moins que cette prochaine année nous réserve des changements. 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 plain-pied (PP) à St-Jérôme, on note que le nombre de mois d'inventaire de la propriété sujet est à 13,09 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 surévalué et qu'il ne devrait pas payer plus que la juste valeur marchande (JVM), il doit donc visé à faire cette transaction à un prix qui témoigne d'un marché équilibré ou le nombre de mois d'inventaire (Mi) sera compris entre 5 et 7 mois, afin de faire une transaction équitable. Il ne devrait pas se faire avoir à acheter une maison dont le prix demandé (PD) serait surévalué par rapport au marché local et spécifique.

Quatrièmement

LE MAGISTRAL, indique que le taux de vente en pourcentage affiche 8%. C'est le pourcentage qui démontre que le vendeur à 8% de chance de vendre dans les 30 prochains jours. Il faut que sa maison soit parmi les 2 (1,83) maisons susceptibles d'être choisies par l'acheteur potentiel qui achètera une maison au mois d'avril 2016 sur les 24 maisons plain-pied (PP) à vendre entre 300,000 \$ et 350,000 \$ à St-Jérôme.

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 locales et spécifiques du 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. **Je connais un acheteur qui a payer 200,000 \$ de plus que la juste valeur marchande (JVM) dans un marché d'acheteurs. 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 et spécifique**, surtout lors d'un achat dans un marché d'acheteurs où il faut faire une transaction équitable, à un prix qui témoigne d'un marché équilibré où le nombre de mois d'inventaire est compris entre 5 et 7 mois. **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.**

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