

# Le p'tit matin



MAJ – 31 MARS 2015

PM660

## **LE MARCHÉ IMMOBILIER LOCAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME) – COTTAGE et SPLIT DES 13 VILLES DE LA RÉGION LANAUDIÈRE**

J'ai préparé pour vous un tableau du marché immobilier local des maisons à étages (ME), des 13 villes de la Région Lanaudière en date du 31 mars 2016 et j'ai reproduit le même tableau en date du 30 décembre 2015 afin que vous puissiez comparer l'état du marché à la fin du premier trimestre de 2016 par rapport à la fin de l'année 2015.

Avant de consulter les tableaux, j'ai préparé un rafraîchissement des connaissances nécessaires à la compréhension d'un marché local.

### **LES 3 PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DE TOUT MARCHÉ IMMOBILIER LOCAL**

**Tous les marchés immobiliers 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).

**Le nombre de mois d'inventaire (Mi) est la mesure du marché immobilier.**

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 de mois **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 COMMENT ON A BÂTIT CES DEUX TABLEAUX QUE VOUS RETROUVEREZ EN PAGE 4 ET 5**

**LES DONNÉES: à partir de la gauche vers la droite;**

Chaque tableau comporte 11 colonnes. Vous avez naturellement les 13 villes de la Région Lanaudière dans la première colonne, puis suivent, **les données recueillies** dans la base MLS/Centris, dans les 4 colonnes suivantes.

La 2<sup>ème</sup> colonne présente le nombre de nouvelles inscriptions (Ni) dans les derniers 12 mois

- Finissant le 31 mars 2016, dans le Tableau #01 et
- Finissant le 30 décembre 2015 dans le Tableau #02.

On ne les a pas retenues, pour le moment, on en a pas besoin.

La 3<sup>ème</sup> colonne présente le nombre de maisons à vendre ( $V_i$ ) :

- Finissant le 31 mars 2016 dans le Tableau #01 et
- Finissant le 30 décembre 2015 dans le Tableau #02.

La 4<sup>ème</sup> colonne présente le nombre de maisons vendues (VE) dans l'année (12 mois)

- Finissant le 31 mars 2016 (du 1 avril 2015 au 31 mars 2016) dans le Tableau #01 et
- Finissant le 30 décembre 2015 (du 1 janvier 2015 au 30 décembre 2015) dans le Tableau #02.

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

- Finissant le 31 mars 2016 dans le Tableau #01 et
- Finissant le 30 décembre 2015 dans le Tableau #02.

---

### **LES CALCULS: à partir de la 6<sup>e</sup> colonne;**

La 6<sup>ème</sup> colonne, c'est le calcul de la DEMANDE ou l'ACTIVITÉ ( $ve$ ) =  $VE/M$ .

- Ainsi pour Terrebonne, dans le Tableau #01, ( $ve$ ) =  $(248/12) = 20,67$  maisons vendues par mois.
- Ainsi pour Terrebonne, dans le Tableau #02, ( $ve$ ) =  $(235/12) = 19,58$  maisons vendues par mois.

La 7<sup>ème</sup> colonne, c'est la formule de l'OFFRE et de la DEMANDE, soit  $M_i = V_i/ve$ .

- C'est ainsi que pour Terrebonne, dans le Tableau #01, on obtient  $M_i = (270/20,67) = 13,06$  mois d'inventaire.
- C'est ainsi que pour Terrebonne, dans le Tableau #02, on obtient  $M_i = (201/19,58) = 10,26$  mois d'inventaire.

La 8<sup>ème</sup> colonne, nous indique que le marché local de toutes les maisons à étages (ME)

- dans le Tableau #01, sont toutes dans un marché d'acheteurs, par ce que le nombre de mois d'inventaire ( $M_i$ ) est plus grand que 7 mois.
- dans le Tableau #02, sont dans un marché d'acheteurs, par ce que le nombre de mois d'inventaire ( $M_i$ ) 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>ème</sup> et la 10<sup>ème</sup> colonne n'ont pas été retenues.

La 11<sup>ème</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 ( $V_i$ ) qui sont inscrites sur le marché local et sachant qu'il se vend un certain nombre de maisons chaque mois ( $ve$ )

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 dans le Tableau #01, que le  $TV\% = (ve)/Vi$  ce qui nous donne  $(20,67/270) = 0.0766$  que l'on traduit par 8% en complétant les derniers chiffres de la division.
- On trouve dans le Tableau #02, 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

Dans le Tableau #01; si à chaque mois il se vend 20 ou 21 maisons (20,67) en moyenne, cela veut dire que si votre propriété fait partie des premières 20 ou 21 maisons sur les 270 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 20 ou 21 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.

Dans le Tableau #02; 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.

### REMARQUES :

Dans l'ensemble le marché des maisons à étages (ME) s'est détérioré au cours des trois (3) premiers mois de 2016, puisque pour le total de Lanaudière le nombre de mois d'inventaire (Mi) est passé de 10,68 à 11,98 mois. Cela me semble normal, puisque pour les trois premiers mois de l'année, la quantité d'inscriptions dépasse le nombre de ventes.

On a déjà mentionné que l'on utilisait les mathématiques – statistiques pour trouver le nombre de mois d'inventaire à la condition d'avoir au moins une trentaine de ventes (VE), ce que quelques villes n'ont pas. Dans un cas semblable on sait que l'erreur est un (1) divisé par la racine carrée du nombre de vente (VE). À ce compte, Charlemagne;  $(1/7) = 37,7\%$ , l'Épiphanie (paroisse);  $(1/\sqrt{9}) = 33,3\%$  et Saint-Sulpice;  $(1/\sqrt{11}) = 30,1\%$ , auraient une plus grande marge d'erreur.

Assurément que le nombre de mois d'inventaire (Mi = 11,98) des maisons à étages (ME) est plus élevé que le (Mi = 9,16) des maisons plain-pied (PP) de la Région Lanaudière en date du 31 mars 2016. Le nombre de mois d'inventaire des maisons plain-pied (PP) est tiré du PM161.

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		5	7	12	0,58	8,57	ACHETEUR			12%
Assomption		131	140	12	11,67	11,23	ACHETEUR			9%
Lavaltrie		65	36	12	3,00	21,67	ACHETEUR			5%
Le Gardeur		62	93	12	7,75	8,00	ACHETEUR			13%
L'Épiphanie par.		10	9	12	0,75	13,33	ACHETEUR			8%
L'Épiphanie vil.		22	30	12	2,50	8,80	ACHETEUR			11%
Repentigny		295	268	12	22,33	13,21	ACHETEUR			8%
Saint-Sulpice		12	11	12	0,92	13,09	ACHETEUR			8%
Saint-Lin		69	63	12	5,25	13,14	ACHETEUR			8%
Lachenaie		200	165	12	13,75	14,55	ACHETEUR			7%
La Plaine		97	119	12	9,92	9,78	ACHETEUR			10%
Mascouche		161	212	12	17,67	9,11	ACHETEUR			11%
Terrebonne		270	248	12	20,67	13,06	ACHETEUR			8%
TOTAL LANAUDIÈRE		1399	1401	12	116,75	11,98	ACHETEUR			8%
LES MAISONS À ÉTAGES (ME) DE LA RÉGION LANAUDIÈRE AU 31 MARS 2016										

Tableau #01 en date du 31 mars 2016

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										


Tableau #02 en date du 30 décembre 2015

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**