

Le p'tit matin



MAJ – 31 MARS 2015

PM661

LE MARCHÉ IMMOBILIER LOCAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) - BUNGALOW DES 13 VILLES DE LA RÉGION LANAUDIÈRE

J'ai préparé pour vous un tableau du marché immobilier local des maisons plain-pied (PP), 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 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^{ème} 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^{ème} 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^{ème} 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^{ème} 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^e colonne;

La 6^{ème} colonne, c'est le calcul de la DEMANDE ou l'ACTIVITÉ (ve) = VE/M .

- Ainsi pour Terrebonne, dans le Tableau #01, (ve) = $(307/12) = 25,58$ maisons vendues par mois.
- Ainsi pour Terrebonne, dans le Tableau #02, (ve) = $(296/12) = 24,67$ maisons vendues par mois.

La 7^{ème} 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 $M_i = (182/25,58) = 7,11$ mois d'inventaire.
- C'est ainsi que pour Terrebonne, dans le Tableau #02, on obtient $M_i = 147/24,67) = 5,96$ mois d'inventaire.

La 8^{ème} 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 et Terrebonne dont les maisons sont dans un marché équilibré avec un nombre de mois compris entre 5 et 7 mois respectivement (6,86, 5,95, et 5,96)

La 9^{ème} et la 10^{ème} colonne n'ont pas été retenues.

La 11^{ème} 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 $(ve)/V_i$, 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 (25,58/182) = 0.1405 que l'on traduit par 14% en complétant les derniers chiffres de la division.
- On trouve dans le Tableau #02, que le TV% = (ve)/Vi ce qui nous donne (24,67/147) = 0.1678 que l'on traduit par 17% 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 maisons (20,17) en moyenne, cela veut dire que si votre propriété fait partie des premières 20 maisons sur les 182 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 (21 à 40) 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 24 ou 25 maisons (24,67) en moyenne, cela veut dire que si votre propriété fait partie des premières 24 ou 25 maisons sur les 147 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 24 ou 25 (25 ou 26 à 49 ou 50) 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.

LES 13 VILLES DE LA RÉGION LANAUDIÈRE										
VILLES - (PP)	NI	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	MARCHÉ	VE/NI	MARCHÉ	TV% ve/Vi
Charlemagne		10	15	12	1,25	8,00	ACHETEUR			13%
Assomption		121	126	12	10,50	11,52	ACHETEUR			9%
Lavaltrie		128	122	12	10,17	12,59	ACHETEUR			8%
Le Gardeur		70	111	12	9,25	7,57	ACHETEUR			13%
L'Épiphanie par.		22	25	12	2,08	10,56	ACHETEUR			9%
L'Épiphanie vil.		19	29	12	2,42	7,86	ACHETEUR			13%
Repentigny		210	345	12	28,75	7,30	ACHETEUR			14%
Saint-Sulpice		15	22	12	1,83	8,18	ACHETEUR			12%
Saint-Lin		213	220	12	18,33	11,62	ACHETEUR			9%
Lachenaie		103	142	12	11,83	8,70	ACHETEUR			11%
La Plaine		150	169	12	14,08	10,65	ACHETEUR			9%
Mascouche		189	242	12	20,17	9,37	ACHETEUR			11%
Terrebonne		182	307	12	25,58	7,11	ACHETEUR			14%
TOTAL LANAUDIÈRE		1432	1875	12	156,25	9,16	ACHETEUR			11%

LES MAISONS PLAIN-PIED DE LA RÉGION LANAUDIÈRE AU 31 MARS 2016

Tableau #01 en date du 31 mars 2016

LES 13 VILLES DE LA RÉGION LANAUDIÈRE										
VILLES - (PP)	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	MARCHÉ	VE/Ni	MARCHÉ	TV% ve/Vi
Charlemagne		8	14	12	1,17	6,86	ÉQUILIBRÉ			15%
Assomption		102	133	12	11,08	9,20	ACHETEUR			11%
Lavaltrie		106	116	12	9,67	10,97	ACHETEUR			9%
Le Gardeur		55	111	12	9,25	5,95	ÉQUILIBRÉ			17%
L'Épiphanie par.		23	30	12	2,50	9,20	ACHETEUR			11%
L'Épiphanie vil.		22	30	12	2,50	8,80	ACHETEUR			11%
Repenigny		206	321	12	26,75	7,70	ACHETEUR			13%
Saint-Sulpice		13	13	12	1,08	12,00	ACHETEUR			8%
Saint-Lin		184	239	12	19,92	9,24	ACHETEUR			11%
Lachenaie		96	128	12	10,67	9,00	ACHETEUR			11%
La Plaine		135	171	12	14,25	9,47	ACHETEUR			11%
Mascouche		168	264	12	22,00	7,64	ACHETEUR			13%
Terrebonne		147	296	12	24,67	5,96	ÉQUILIBRÉ			17%
TOTAL LANAUDIÈRE		1265	1866	12	155,50	8,14	ACHETEUR			12%
LES MAISON SPLAIN-PIED (PP) DES 13 VILLES DE LA RÉGION LANAUDIÈRE AU 30 DÉCEMBRE 2015										

Tableau #02 en date du 30 décembre 2015

REMARQUES :

Dans l'ensemble le marché des maisons plain-pied (PP) 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 8,14 à 9,16 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; $(1/\sqrt{14}) = 26,7\%$ et Saint-Sulpice; $(1/\sqrt{13}) = 27,7\%$, 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 à étages est tiré du PM660.

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