

Le p'tit matin



MAJ – 31 MARS 2015

PM662

LE MARCHÉ IMMOBILIER LOCAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME) – COTTAGE et SPLIT DES 21 VILLES DE LA RÉGION DES BASSES LAURENTIDES

J'ai préparé pour vous un tableau du marché immobilier local des maisons à étages (ME), des 21 villes de la Région des Basses Laurentides 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 rafraichissement 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 5 ET 6

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

Chaque tableau comporte 11 colonnes. Vous avez naturellement les 21 villes de la Région des Basses Laurentides 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^{ième} colonne présente le nombre de maisons à vendre (Vi) :

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

La 4^{ième} 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^{ième} 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 Blainville, dans le Tableau #01, (ve) = (328/12) = 27,33 maisons vendues par mois.
- Ainsi pour Blainville, dans le Tableau #02, (ve) = (325/12) = 27,08 maisons vendues par mois.

La 7^{ième} colonne, c'est la formule de l'OFFRE et de la DEMANDE, soit $Mi = Vi/ve$.

- C'est ainsi que pour Blainville, dans le Tableau #01, on obtient $Mi = (392/27,33) = 14,34$ mois d'inventaire.
- C'est ainsi que pour Blainville, dans le Tableau #02, on obtient $Mi = (337/27,08) = 12,44$ mois d'inventaire.

La 8^{ième} 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, parce que le nombre de mois d'inventaire (Mi) est plus grand que 7 mois, à l'exception de Saint-Eustache, dont le (Mi) est à 6,24 mois, témoignant ainsi d'un marché équilibré.
- dans le Tableau #02, sont dans un marché d'acheteurs, parce que le nombre de mois d'inventaire (Mi) est plus grand que 7 mois, sauf 2 villes dont Sainte-Marthe-sur-le-Lac, dont le (Mi) est à 6,56 mois, témoignant ainsi d'un marché équilibré et Saint-Eustache dont le (Mi) est à 4,96 mois, témoignant d'un marché de vendeurs.

La 9^{ième} et la 10^{ième} 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 Blainville que l'on a adoptée comme exemple pour expliquer les calculs,

- On trouve dans le Tableau #01, que le $TV\% = (ve)/V_i$ ce qui nous donne $(27,33/392) = 0.0697$ que l'on traduit par 7% en complétant les derniers chiffres de la division.
- On trouve dans le Tableau #02, que le $TV\% = (ve)/V_i$ ce qui nous donne $(27,08/337) = 0.0804$ que l'on traduit par 8% 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 27 maisons (27,33) en moyenne, cela veut dire que si votre propriété fait partie des premières 27 maisons sur les 392 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 27 premières (28 à 55) 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 27 maisons (27,08) en moyenne, cela veut dire que si votre propriété fait partie des premières 27 maisons sur les 337 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 27 premières (28 à 55) 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 dans les Basses Laurentides le nombre de mois d'inventaire (Mi) est passé de 12,39 à 14,42 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, Oka; $(1/\sqrt{16}) = 25,0\%$, Pointe-Calumet; $(1/\sqrt{23}) = 20,8\%$, Saint-Joseph-du-Lac; $(1/\sqrt{15}) = 25,8\%$, Saint-Placide; $(1/\sqrt{7}) = 37,7\%$, et Gore; $(1/\sqrt{15}) = 25,8\%$, auraient une plus grande marge d'erreur.

Assurément que le nombre de mois d'inventaire ($M_i = 14,42$) des maisons à étages (ME) est plus élevé que le ($M_i = 8,91$) des maisons plain-pied (PP) de la Région des Basses Laurentides en date du 31 mars 2016. Le nombre de mois d'inventaire des maisons plain-pied (PP) est tiré de l'article PM663.

LES 21 VILLES DE LA RÉGION LAURENTIDES										
VILLES - (ME)	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	MARCHÉ	VE/Ni	MARCHÉ	TV% ve/Vi
Deux-Montagnes		65	96	12	8,00	8,13	ACHETEUR			12%
Oka		37	16	12	1,33	27,75	ACHETEUR			4%
Pointe-Calumet		33	23	12	1,92	17,22	ACHETEUR			6%
Sainte-Marthe sur le Lac		59	72	12	6,00	9,83	ACHETEUR			10%
Saint-Eustache		105	202	12	16,83	6,24	ÉQUILIBRÉ			16%
Saint-Joseph du Lac		41	15	12	1,25	32,80	ACHETEUR			3%
Saint-Placide		12	7	12	0,58	20,57	ACHETEUR			5%
Mirabel		233	160	12	13,33	17,48	ACHETEUR			6%
Gore		23	15	12	1,25	18,40	ACHETEUR			5%
Blainville		392	328	12	27,33	14,34	ACHETEUR			7%
Boisbriand		74	109	12	9,08	8,15	ACHETEUR			12%
Bois des Filion		37	48	12	4,00	9,25	ACHETEUR			11%
Lorraine		98	87	12	7,25	13,52	ACHETEUR			7%
Rosemère		124	91	12	7,58	16,35	ACHETEUR			6%
Sainte-Anne-des-Plaines		56	46	12	3,83	14,61	ACHETEUR			7%
Sainte-Thérèse		69	76	12	6,33	10,89	ACHETEUR			9%
Prévost		114	78	12	6,50	17,54	ACHETEUR			6%
Sainte-Sophie		75	50	12	4,17	18,00	ACHETEUR			6%
Saint-Jérôme		267	179	12	14,92	17,90	ACHETEUR			6%
Saint-Colomban		140	67	12	5,58	25,07	ACHETEUR			4%
Saint-Hippolyte		139	60	12	5,00	27,80	ACHETEUR			4%
TOTAL LAURENTIDES		2193	1825	12	152,08	14,42	ACHETEUR			7%

LES MAISONS À ÉTAGES DE LA RÉGION DES LAURENTIDES AU 31 MARS 2016

Tableau #01 en date du 31 mars 2016

LES 21 VILLES DE LA RÉGION LAURENTIDES										
VILLES - (ME)	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	MARCHÉ	VE/Ni	MARCHÉ	TV% ve/Vi
Deux-Montagnes		64	82	12	6,83	9,37	ACHETEUR			11%
Oka		29	17	12	1,42	20,47	ACHETEUR			5%
Pointe-Calumet		16	24	12	2,00	8,00	ACHETEUR			13%
Sainte-Marthe sur le Lac		41	75	12	6,25	6,56	ÉQUILIBRÉ			15%
Saint-Eustache		88	213	12	17,75	4,96	VENDEUR			20%
Saint-Joseph du Lac		25	15	12	1,25	20,00	ACHETEUR			5%
Saint-Placide		8	6	12	0,50	16,00	ACHETEUR			6%
Mirabel		189	156	12	13,00	14,54	ACHETEUR			7%
Gore		22	16	12	1,33	16,50	ACHETEUR			6%
Blainville		337	325	12	27,08	12,44	ACHETEUR			8%
Boisbriand		62	103	12	8,58	7,22	ACHETEUR			14%
Bois des Filion		32	44	12	3,67	8,73	ACHETEUR			11%
Lorraine		86	66	12	5,50	15,64	ACHETEUR			6%
Rosemère		106	91	12	7,58	13,98	ACHETEUR			7%
Sainte-Anne-des-Plaines		49	39	12	3,25	15,08	ACHETEUR			7%
Sainte-Thérèse		59	75	12	6,25	9,44	ACHETEUR			11%
Prévost		105	69	12	5,75	18,26	ACHETEUR			5%
Sainte-Sophie		70	47	12	3,92	17,87	ACHETEUR			6%
Saint-Jérôme		221	183	12	15,25	14,49	ACHETEUR			7%
Saint-Colomban		109	58	12	4,83	22,55	ACHETEUR			4%
Saint-Hippolyte		103	60	12	5,00	20,60	ACHETEUR			5%
TOTAL LAURENTIDES		1821	1764	12	147,00	12,39	ACHETEUR			8%

LES MAISONS À ÉTAGES (ME) DES 21 VILLES DE LA RÉGION LAURENTIDES EN DATE DU 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

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**