

Le p'tit matin



MAJ – 31 MARS 2015

PM663

LE MARCHÉ IMMOBILIER LOCAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) - BUNGALOW DES 21 VILLES DE LA RÉGION DES BASSES LAURENTIDES

J'ai préparé pour vous un tableau du marché immobilier local des maisons plain-pied (PP), 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 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 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 (V_i) :

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

- Ainsi pour Blainville, dans le Tableau #01, (ve) = $(246/12) = 20,50$ maisons vendues par mois.
- Ainsi pour Blainville, dans le Tableau #02, (ve) = $(240/12) = 20,00$ maisons vendues par mois.

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

- C'est ainsi que pour Blainville, dans le Tableau #01, on obtient $M_i = (158/20,50) = 7,71$ mois d'inventaire.
- C'est ainsi que pour Blainville, dans le Tableau #02, on obtient $M_i = (130/20,00) = 6,50$ 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 presque toutes dans un marché d'acheteurs, parce que le nombre de mois d'inventaire (M_i) est plus grand que 7 mois, à l'exception de cinq villes qui sont dans un marché équilibré, Saint-Eustache, Boisbriand, Bois-des-Filion, Rosemère et Sainte-Anne-des-Plaines, dont le nombre de mois d'inventaire de chacune est indiqué par un carré jaune, et une ville Sainte-Thérèse qui est dans un marché de vendeurs et dont le nombre de mois d'inventaire est dans un carré vert.
- Dans le Tableau #02, sont en partie dans un marché d'acheteurs, parce que le nombre de mois d'inventaire (M_i) est plus grand que 7 mois, sauf 7 villes dont Sainte-Marthe-sur-le-Lac, Mirabel, Blainville, Lorraine, Rosemère, Sainte-Anne-des-Plaines et Sainte-Thérèse, dont les maisons sont dans un marché équilibré avec un nombre de mois d'inventaire compris entre 5 et 7 mois, (5,58, 6,82, 6,50, 6,25, 5,49, 5,95 et 5,10). Puis 3 villes sont dans un marché de vendeurs, il s'agit de Deux-Montagnes, Saint-Eustache et Boisbriand, dont le nombre de

mois d'inventaire inscrit dans un carré vert, sont respectivement (4,44, 3,48 et 4,98).

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

La 11^{ième} colonne, présente de Taux d'Absorption (TA) ou le Taux De Vente (TV% = $(ve)/(Vi)$). 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 $(20,50/158) = 0.1298$ que l'on traduit par 13% en complétant les derniers chiffres de la division.
- On trouve dans le Tableau #02, que le TV% = $(ve)/V_i$ ce qui nous donne $(20,00/130) = 0.1539$ que l'on traduit par 15% 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 (20,50) en moyenne, cela veut dire que si votre propriété fait partie des premières 20 ou 21 maisons sur les 158 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 (21 ou 22 à 41 ou 42) 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 20 maisons (20,00) en moyenne, cela veut dire que si votre propriété fait partie des premières 20 maisons sur les 130 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 premières (21 à 41) 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 (M_i) est passé de 7,20 à 8,91 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; $(1/\sqrt{21}) =$

21,8%, Saint-Joseph-du-Lac; $(1/\sqrt{24}) = 20,4\%$, Saint-Placide; $(1/\sqrt{10}) = 31,7\%$, et Gore; $(1/\sqrt{26}) = 19,6\%$, 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 ($M_i = 14,42$) des maisons à étages (ME) est tiré de l'article PM662.

LES 21 VILLES DE LA RÉGION LAURENTIDES										
VILLES - (PP)	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	MARCHÉ	VE/Ni	MARCHÉ	TV% ve/Vi
Deux-Montagnes		63	105	12	8,75	7,20	ACHETEUR			14%
Oka		24	17	12	1,42	16,94	ACHETEUR			6%
Pointe-Calumet		64	89	12	7,42	8,63	ACHETEUR			12%
Sainte-Marthe sur le Lac		93	122	12	10,17	9,15	ACHETEUR			11%
Saint-Eustache		98	218	12	18,17	5,39	ÉQUILIBRÉ			19%
Saint-Joseph du Lac		24	26	12	2,17	11,08	ACHETEUR			9%
Saint-Placide		11	9	12	0,75	14,67	ACHETEUR			7%
Mirabel		214	299	12	24,92	8,59	ACHETEUR			12%
Gore		36	24	12	2,00	18,00	ACHETEUR			6%
Blainville		158	246	12	20,50	7,71	ACHETEUR			13%
Boisbriand		58	127	12	10,58	5,48	ÉQUILIBRÉ			18%
Bois des Filion		33	63	12	5,25	6,29	ÉQUILIBRÉ			16%
Lorraine		34	45	12	3,75	9,07	ACHETEUR			11%
Rosemère		38	67	12	5,58	6,81	ÉQUILIBRÉ			15%
Sainte-Anne-des-Plaines		72	128	12	10,67	6,75	ÉQUILIBRÉ			15%
Sainte-Thérèse		34	88	12	7,33	4,64	VENDEUR			22%
Prévost		100	81	12	6,75	14,81	ACHETEUR			7%
Sainte-Sophie		167	161	12	13,42	12,45	ACHETEUR			8%
Saint-Jérôme		313	442	12	36,83	8,50	ACHETEUR			12%
Saint-Colomban		154	156	12	13,00	11,85	ACHETEUR			8%
Saint-Hippolyte		133	75	12	6,25	21,28	ACHETEUR			5%
TOTAL LAURENTIDES		1921	2588	12	215,67	8,91	ACHETEUR			11%

LES MAISONS PLAIN-PIED (PP) DE LA RÉGION LAURENTIDES AU 31 MARS 2016

Tableau #01 en date du 31 mars 2016

LES 21 VILLES DE LA RÉGION LAURENTIDES										
VILLES - (PP)	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	MARCHÉ	VE/Ni	MARCHÉ	TV% ve/Vi
Deux-Montagnes		37	100	12	8,33	4,44	VENDEUR			23%
Oka		19	21	12	1,75	10,86	ACHETEUR			9%
Pointe-Calumet		58	82	12	6,83	8,49	ACHETEUR			12%
Sainte-Marthe sur le Lac		60	129	12	10,75	5,58	ÉQUILIBRÉ			18%
Saint-Eustache		63	217	12	18,08	3,48	VENDEUR			29%
Saint-Joseph du Lac		20	24	12	2,00	10,00	ACHETEUR			10%
Saint-Placide		7	10	12	0,83	8,40	ACHETEUR			12%
Mirabel		174	306	12	25,50	6,82	ÉQUILIBRÉ			15%
Gore		30	26	12	2,17	13,85	ACHETEUR			7%
Blainville		130	240	12	20,00	6,50	ÉQUILIBRÉ			15%
Boisbriand		51	123	12	10,25	4,98	VENDEUR			20%
Bois des Filion		36	59	12	4,92	7,32	ACHETEUR			14%
Lorraine		25	48	12	4,00	6,25	ÉQUILIBRÉ			16%
Rosemère		32	70	12	5,83	5,49	ÉQUILIBRÉ			18%
Sainte-Anne-des-Plaines		64	129	12	10,75	5,95	ÉQUILIBRÉ			17%
Sainte-Thérèse		31	73	12	6,08	5,10	ÉQUILIBRÉ			20%
Prévost		86	89	12	7,42	11,60	ACHETEUR			9%
Sainte-Sophie		148	175	12	14,58	10,15	ACHETEUR			10%
Saint-Jérôme		280	443	12	36,92	7,58	ACHETEUR			13%
Saint-Colomban		116	158	12	13,17	8,81	ACHETEUR			11%
Saint-Hippolyte		89	70	12	5,83	15,26	ACHETEUR			7%
TOTAL LAURENTIDES		1556	2592	12	216,00	7,20	ACHETEUR			14%

LES MAISONS PLAIN-PIEDS (PP) DES 21 VILLES DE LA RÉGION LAURENTIDES 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

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