

Le p'tit matin



MAJ – AVRIL 2016

PM665

Le Nombre De Jour Sur Le Marché C'est De La Foutaise

Le nombre de jour sur le marché est une caractéristique sans importance qui ne veut absolument rien dire au point de vue du marché immobilier.

Tous ceux-là qui vous disent qu'une maison comme la vôtre demeure: disons 117 jours sur le marché, c'est de la FOUTAISE.

Premièrement, comment calcule-t-on le nombre de jour sur le marché?

On calcule le nombre de jours sur le marché en utilisant la formule de L'OFFRE et de LA DEMANDE. Cette formule s'exprime mathématiquement comme étant $(Mi) = Vi/ve$. Le nombre de mois d'inventaire. Combien cela va prendre de jour pour liquider **TOUT L'INVENTAIRE** (les maisons à vendre) si on en vend en moyenne (ve) par mois. Tout l'inventaire est l'offre que font les vendeurs et (ve) est la demande que font les acheteurs.

(Mi) c'est la mesure du marché immobilier d'une maison que l'on veut vendre ou d'une maison que l'on veut acheter et qu'on identifie comme étant notre "maison sujet" (celle à laquelle on s'intéresse).

Info-immobilier-rive-nord, calcule chaque mois le nombre de mois d'inventaire (Mi) du marché immobilier des 8 principales villes de la Rive-Nord et présente les résultats sous forme de tableau comme le suivant: Tableau #01, qu'on appelle le MAGISTRAL, vous informe des caractéristiques locales et spécifiques de la maison que vous voulez vendre ou que vous voulez acheter. Disons que cette maison a une juste valeur marchande (JVM) de 335,000 \$.

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								(PP)
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	
REPENTIGNY(PP)	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
K = 1000									
Vi (vendeurs)	9	61	66	27	17	7	8	8	0
VE (acheteurs)	46	184	86	28	15	3	1	0	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	3,83	15,33	7,17	2,33	1,25	0,25	0,08	0,00	0,00
Mi (mois d'inven)	2,35	3,98	9,21	11,57	13,60	28,00	96,00	#DIV/0!	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	43%	25%	11%	9%	7%	4%	1%	0%	#DIV/0!
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 31 MARS 2016 - PAR MICHEL BRIEN									

Dans la 5^e colonne, en partant de l'extrême gauche on atteint la tranche de prix allant de 300, 000 \$ à 350,000 \$. Dans cette colonne on obtient les caractéristiques de "la maison sujet" que l'on veut vendre ou acheter à 335,000 \$.

Le nombre de mois d'inventaire (Mi) dans cette tranche de prix est 11,57 mois, si je détermine qu'il y a en moyenne 30,5 jours en moyenne par mois, le nombre de mois d'inventaire en jour me donne $(11,57 \times 30,5) = 352,89$ jours. Est-ce qu'on peut s'entendre pour dire que le nombre de jours d'inventaire est 283 jours. Je crois bien que vous serez d'accord.

C'est ce chiffre qu'on vous donne comme étant le nombre de jours que "la maison sujet" va demeurer sur le marché des maisons plain-pied (PP) de Repentigny.

ET C'EST FAUX.

Pourquoi dis-je que c'est faux?

Parce que dans la tranche de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 \$, on nous informe qu'il se vend en moyenne 2,33 maisons par mois, c'est l'activité de ce marché, c'est la demande qui existe dans ce marché. Cette demande doit être constante (toujours demeurer la même, pendant 11,57 mois), ce qui est improbable que cela se produise, à moins d'avoir un marché très très faible comme 0,08 maison vendue par mois, c'est-à-dire qu'on aurait alors une vente par année.

Si donc il se vend en moyenne 2 (2,33) maisons en avril 2016, sur les 27 qu'il y a à vendre sur le marché, c'est donc qu'il va nous en resté $27 - 2 = 25$. En admettant que la demande (ve) ne change pas, on devrait vendre 2 (2,33) autres maisons en mai 2016. À la fin mai il devrait donc nous resté $25 - 2 = 23$ maisons à vendre.

On peut continuer ainsi jusqu'au moment où nous n'aurons plus de maisons à vendre dans cette tranche de prix. Ça prendra en théorie 11,57 mois pour vendre toutes les maisons (27). Ça n'arrivera probablement pas, parce qu'il se peut qu'un autre vendeur vienne ajouter sa maison à vendre. Un vendeur peut retirer sa maison du marché pour une certaine période (mise hors marché). Il se peut aussi que 4 ou 6 maisons soient vendues dans les 3 premiers mois. On parle ici des mois d'avril, mai et juin, de sorte qu'il est possible dans ce cycle de vente annuel que nous ayons plus de maisons vendues que dans une période plus tranquille comme au mois d'août, par exemple.

Vous voyez bien qu'on peut difficilement maintenir une moyenne de 2,33 maisons vendues pendant 12 mois. Mais une chose est certaine c'est qu'il y aura des ventes d'effectuées à chaque mois, si la demande est suffisamment forte et le nombre de vente devrait être tel que la moyenne de vente soit conservée. Votre courtier immobilier devrait être en mesure de vous informer de la DEMANDE existante dans votre marché (le marché de "la maison sujet").

Le marché immobilier est lent à réagir, surtout en période où la majeure partie des maisons à vendre est dans un marché d'acheteurs, si le marché est faible, c'est-à-dire que la demande est entre 0 et 5 maison(s) vendue(s) par mois (comme le cas actuel, 2,33) votre courtier devrait être en mesure de vous informer à tous les 3 mois de l'état du marché local et spécifique de "la maison sujet" qui possède les caractéristiques du MAGISTRAL en fonction de la tranche de prix.

Le classement de la force du marché

Si la demande est de 0 à 5 maison(s) vendue(s) par mois, on a affaire à un très faible marché. Le marché va prendre plusieurs mois avant de changer.

Si la demande est de 5 à 10 maisons vendues par mois, alors on a affaire à un marché moyen. Le marché peut changer dans les 3 à 6 mois suivants

Si la demande est supérieure à 10 maisons vendues par mois, on a affaire à un marché de plus en plus fort au fur et à mesure que la demande augmente. Il est important de calculer l'état d'un tel marché, au 30 jours.

Si cela vous intéresse, voici quelques articles que vous pouvez consulter sur notre site web à l'adresse suivante: <http://info-immobilier-rive-nord.com>

Vous cliquez sur l'adresse ci-dessus, vous allez arriver sur la page d'accueil. Allez dans la colonne de droite cliquez sur le logo du p'tit matin (il est semblable à la photo de l'entête de l'article PM665 que vous lisez présentement). La liste de tous les petits matin s'ouvrira, vous n'avez alors qu'à dérouler la liste jusqu'au numéro de l'article PM324. et cliquer dessus, l'article va s'ouvrir.

PM 324 - LES CARACTÉRISTIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER


DESCRIPTION SOMMAIRE DU CONTENU :

- Bien peu de gens connaissent les caractéristiques, qui distinguent les marchés immobiliers locaux
- La transaction équitable
- Les 3 caractéristiques
- Données et calculs doivent être spécifiques
- Les 3 paragraphes les plus importants
- Comment IIRN vous informe
- C'est quoi l'O&D d'un marché immobilier local
- Retour sur l'activité (les ventes non désaisonnalisées vs la moyenne)
- Les mathématiques statistiques
- Vérification (preuve) sur MLS/Centris
- Dans ce numéro du p'tit matin on vous a recommandé les articles suivants : PM73, PM84, PM140 à PM148 (un numéro pour chacune des 8 principales villes de la Rive-Nord), PM196 et PM210 (ça va ensemble) et finalement
- PM323

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