

# Le p'tit matin



MAJ – JUIN 2016

PM713

LE MARCHÉ LOCAL ET SPÉCIFIQUE DE LA MAISON QUE VOUS VOULEZ  
VENDRE OU DE LA MAISON QUE VOUS VOULEZ ACHETER

## LE MAGISTRAL IMMOBILIER DE MASCOUCHE

Des maisons à étages (ME) et des maisons plain-pied (PP)

### LE MAGISTRAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME) À MASCOUCHE AU 31 MAI 2016

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
	200K ET MOINS	200K à 250K	250K à 300K	300K à 350K	350K à 400K	400K à 450K	450K à 500K	500K à 750K	750K ET PLUS
MASCOUCHE (ME)									
K = 1000									
Vi (vendeurs)	2	22	17	28	31	8	12	25	5
VE (acheteurs)	17	53	56	37	21	11	5	9	2
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,42	4,42	4,67	3,08	1,75	0,92	0,42	0,75	0,17
Mi (mois d'inven)	1,41	4,98	3,64	9,08	17,71	8,73	28,80	33,33	30,00
TV% (taux de vente)	71%	20%	27%	11%	6%	11%	3%	3%	3%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 MAI 2016 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #01

Ce **MAGISTRAL** est valide pour la ville de **Mascouche seulement** et il traduit **l'état du marché immobilier local et spécifique des maisons à étages (ME)** Cottages et Splits **au 31 mai 2016**. Il a été spécialement préparé pour les acheteurs et/ou les vendeurs de maisons à étages (ME) de la ville de Mascouche afin de bien comprendre le marché immobilier local de "la maison sujet" (la maison qui doit-être vendue ou achetée) afin d'établir **une meilleure stratégie** d'achat ou de vente.

**LE MAGISTRAL**  
DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) À MASCOUCHE AU 31 MAI 2016

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
MASCOUCHE (PP)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
Vi (vendeurs)	23	56	39	24	15	6	4	8	1
VE (acheteurs)	44	116	63	15	4	4	0	1	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	3,67	9,67	5,25	1,25	0,33	0,33	0,00	0,08	0,00
Mi (mois d'inven)	6,27	5,79	7,43	19,20	45,00	18,00	#DIV/0!	96,00	#DIV/0!
	16%	17%	13%	5%	2%	6%	0%	1%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 MAI 2016 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #02

Ce **MAGISTRAL** est valide pour la ville de **Mascouche seulement** et il traduit **l'état du marché immobilier local et spécifique des maisons plain-pied (PP) Bungalows au 31 mai 2016**. Il a été spécialement préparé pour les acheteurs et/ou les vendeurs de maisons plain-pied (PP) de la ville de Mascouche afin de bien comprendre le marché immobilier local de "la maison sujet" (la maison qui doit-être vendue ou achetée) afin d'établir **une meilleure stratégie** d'achat ou de vente.

## **COMMENT LE MAGISTRAL PEUT-IL VOUS AIDER À FAIRE UNE TRANSACTION ÉQUITABLE, SANS VOUS FAIRE AVOIR**

1. Le tableau, vous indique **combien il y a de maisons à vendre (Vi) comme la vôtre** actuellement dans le marché immobilier où est située la maison que vous voulez vendre ou celle que vous voulez acheter.
2. Le tableau vous indique **dans quel genre de marché est la maison** que vous voulez vendre ou que vous voulez acheter (**la maison est-elle dans un marché de vendeurs, dans un marché équilibré ou dans un marché d'acheteurs**). Cet élément vous permettra d'ajuster votre stratégie de vente ou votre stratégie d'achat aux conditions du marché.
3. Le tableau vous renseigne sur **le nombre de maisons comme la vôtre** (et dans la même tranche de prix) **sont vendues en moyenne par mois dans le marché local et spécifique** de l'endroit où est située la maison que vous voulez vendre ou que vous voulez acheter. Le nombre de maisons vendues par mois est la mesure de **LA DEMANDE (ve)** qu'il y a pour une maison comme la vôtre.
4. Le tableau informe les vendeurs **des chances qu'ils ont de vendre leur maison** dans les 30, 60, 90 120... .. prochains jours. Votre courtier peut même augmenter vos chances jusqu'à 100% selon **les facteurs clés** en place.
5. Le tableau va permettre au vendeur et à l'acheteur de faire une transaction équitable au juste prix (JP) de la juste valeur marchande (JVM). Cela permettra au vendeur et à

l'acheteur **de vérifier le juste prix de la juste valeur marchande (JVM)** et de sauver des milliers de dollars. **Le vendeur ne perdra pas d'argent et l'acheteur ne paiera pas plus que la juste valeur marchande.**

6. Lorsqu'on utilise le MAGISTRAL, il est avantageux pour l'acheteur, d'avoir un courtier immobilier **(d'autant plus que c'est gratuit pour les acheteurs)** qui peut vérifier le prix demandé (PD) et vous sauver 5,000 \$, 10,000 \$ 15,000 \$, 20,000 \$ et même plus. **J'ai eu connaissance d'un acheteur qui a payer 200,000 \$ de plus, ce qui j'en conviens arrive surtout sur les maisons haut-de-gamme. Vous pouvez lire cette histoire dans l'article [PM#63B – Il se fait avoir de 220,000 \\$](#)**

7. L'utilisation du MAGISTRAL, **permet au vendeur de savoir si son prix demandé est le prix de la juste valeur marchande (JVM) en fonction au marché,** et c'est particulièrement très utile actuellement alors qu'une grande quantité de maisons se retrouvent dans un marché d'acheteurs. On sait que dans un tel marché, la juste valeur marchande (JVM) diminue continuellement. Le vendeur **peut savoir s'il doit diminuer son prix demandé et de combien** ou s'il doit tout simplement se retirer du marché et attendre que celui-ci lui soit plus favorable.

8. En connaissant le juste prix demandé (JPD) dès le début du mandat, **la maison ne restera pas sur le marché pendant des mois** et des mois sans même avoir de visites.

## COMMENT UTILISER LE MAGISTRAL

- Supposons que "la maison sujet" (la maison que vous voulez vendre ou celle que vous comptez acquérir) est une maison plain-pied (PP) (Tableau #02) dont la juste valeur marchande (JVM) est de 265,000 \$. Cette juste valeur marchande (JVM) est calculée par votre courtier immobilier. Il calcule la valeur marchande (VM) et applique les règles du marché pour trouver la juste valeur marchande (JVM) puis, il vérifie le prix demandé avec la formule de L'Offre et de la Demande, ( $M_i = V_i/v_e$ ).
- À l'aide du Tableau #02, dans la tranche de prix allant de 250,000 \$ à 300,000 \$, on trouve les données ( $V_i$ ,  $V_E$  et  $M$ ) et les calculs relatifs à "la maison sujet" ( $v_e$ ,  $M_i$  et  $TV\%$ ). **Les caractéristiques du marché de la tranche de prix de "la maison sujet" sont les caractéristiques du marché de "la maison sujet".**
- On sait tout de suite que l'Offre ( $V_i$ ) est de 39 maisons à vendre dans ce marché
- On sait tout de suite que 63 maisons comme la vôtre ont été vendues entre le 1<sup>er</sup> juin 2015 et le 31 mai 2016 (12 mois – 1 an). Le nombre de maisons vendues est  $V_E = 54$ .
- S'il s'est vendu 63 maisons sur 12 mois, on peut dire qu'il s'est vendue en moyenne 5,25 (63/12) maisons par mois. C'est la valeur de LA DEMANDE ( $v_e$ ) qu'il y a dans ce marché pour une maison comme la vôtre à un prix valant entre 250,000 \$ et 300,000 \$.
- On sait tout de suite que le nombre de mois d'inventaire ( $M_i$ ) de la maison sujet est de 7,43 (39/5,25) mois, ce qui nous permet de dire que cette propriété est

dans un marché d'acheteurs, parce que le nombre de mois d'inventaire (Mi) à 7,43 est supérieur à 7 mois.

- Sachant qu'au prix demandé, cette propriété est dans un marché d'acheteurs, l'acheteur devra s'assurer que le prix d'achat témoigne d'un marché équilibré **parce que dans un marché d'acheteurs, la juste valeur marchande diminue continuellement et on ne sait pas quand la juste valeur du marché (JVM) va arrêter de diminuer, et qu'elle sera la juste valeur marchande (JVM) à ce moment-là.**
- Le vendeur sait tout de suite, que s'il veut vendre dans les 30 prochains jours, sa maison doit être en bonne condition et se classer parmi les 5 (5,25) maisons qui seront vendues au mois de juin 2016 (les 30 prochains jours). Les chances de vendre toutes les maisons en vigueur (39) dans les 7,43 prochains mois sont de 13,5% ( $ve/Vi$  ou  $5,25/39$ ). Mais, il s'en vend 5 par mois (5,25), alors si la maison sujet est parmi ces 5 maisons, les chances de vendre dans les 30 prochains jours, sont de 100% (si elles sont en bonne condition). Si la maison sujet ne présente pas le meilleur rapport qualité/prix et ne se classe pas parmi les 5 premières maisons, mais qu'elle fait plutôt parti des maisons classées entre la 6ième et la 10ième place, alors ses chances d'être vendue dans les 30 prochains jours sont de 50%, alors que ses chances d'être vendues dans le 2<sup>ème</sup> mois seront de 100%.

**Venez donc voir cette nouvelle approche, si ce n'est pas pour maintenant, au moins, vous aurez l'information si le cas se présente plus tard.**

**POUR CEUX ET CELLES QUI S'APPRÊTENT À FAIRE UNE TRANSACTION IMMOBILIERE VOUS DEVEZ UTILISER LES DONNÉES ET LES CALCULS DU MARCHÉ LOCAL ET SPÉCIFIQUE, AVEC L'AIDE DU MAGISTRAL DE LA VILLE OÙ EST SITUÉE VOTRE MAISON**  
comme ceux qu'info-immobilier-rive-nord met à votre disposition chaque mois via les Tableaux du MAGISTRAL de la ville où est située "la maison sujet" (pour les maisons à étages (ME) et les maisons plain-pied (PP) et que vous pouvez consulter sous les numéros PM711 à PM718, sur son site web à l'adresse suivante

**<http://info-immobilier-rive-nord.com>**


Puis une fois sur le site, assurez-vous d'être sur la page d'accueil, puis dans la colonne de droite, vous cliquez sur **le logo du MAGISTRAL**, vous aurez alors **LE MAGISTRAL** de l'une de ces 8 principales villes dont les noms apparaissent ci-dessous

**BLAINVILLE, PM711, LACHENAIE, PM712, MASCOUCHE, PM713, MIRABEL, PM714, REPENTIGNY, PM715, ST-EUSTACHE, PM716, ST-JÉRÔME, PM717, TERREBONNE, PM718,**

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://info-immobilier-rive-nord.com/category/blogue/>



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. 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**

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur le logo du réseau social de votre choix pour nous suivre.



Prenez connaissance de toute l'information que peut vous apporter info-immobilier-rive-nord en consultant [À PROPOS](#) sur notre page d'accueil c'est le document no:

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

LE CENTRE DE L'INFORMATION  
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DE LA RIVE-NORD