

# InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#201

Madame,  
Monsieur,

Les experts du site **info-immobilier-rive-nord.com** sont heureux de vous transmettre ce dossier **InfoMaison**. Puisse-t-il répondre à vos attentes et correspondre à vos besoins?

## L'ÉTAT DU MARCHÉ QU'EST-CE QUE ÇA DONNE?

Entre 300,001 \$ et 350,000 \$, il y a 102 maisons unifamiliales en inventaire à vendre à Repentigny. Ces maisons sont dans un marché d'acheteurs à 12.24 mois d'inventaire. La liquidité est de 8.33 maisons vendues par mois.

Il y a 102 maisons unifamiliales à vendre dont le prix demandé de chacune est dans une tranche de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 \$.

On doit savoir que le style de maison unifamiliale comporte 6 genres de maison: la maison plain-pied (le bungalow), la maison à étages (le cottage), la maison à paliers multiples (le split), la maison à un étage et demi, la maison mobile et on le sixième genre ; la fermette.

Ces maisons, sont dans un marché d'acheteurs et ça prendrait normalement 12.24 mois pour liquider les 102 maisons actuellement en vente sur le marché immobilier de la ville de Repentigny, (aujourd'hui le 7 mars 2013, date à laquelle on a fait les calculs).

On vend en moyenne 8.33 maisons par mois, c'est ce qu'on appelle la liquidité. Alors si on vend 8.33 maisons par mois en moyenne pendant 12.24 mois on aura vendu les 102 maisons en vigueur actuellement sur le marché

Pourquoi dit-on qu'on est dans un marché d'acheteurs ? Parce que le marché immobilier est à l'équilibre lorsque le nombre de mois d'inventaire est égal à 6 mois. À ce moment, on n'a pas trop de maison sur le marché, mais il ne nous en manque pas non plus.

Si l'inventaire est supérieur à 6 mois on est dans un marché d'acheteurs parce qu'on a plus de maisons sur le marché qu'on a d'acheteurs. L'acheteur a plus de choix et le vendeur se voit souvent dans l'obligation de baissé son prix demandé pour trouver un acheteur.

Bien entendu lorsque l'inventaire est inférieur à 6, on est dans un marché de vendeurs parce qu'il y a beaucoup plus d'acheteurs sur le marché qu'il y a de maisons disponibles. Le vendeur a le bon bout du bâton. Il peut attendre le meilleur prix.

Une autre déduction que l'on peut faire est la suivante : dans cette tranche de prix de 300,000 \$ à 350,000 \$, si je veux vendre ma maison à l'intérieur d'un mois (30 jours), ma maison doit se retrouver parmi les 8.33 maisons les plus susceptibles d'attirer l'attention des acheteurs, parmi les 102 maisons en vigueur sur le marché.

Ce concept de l'offre et de la demande à l'avantage :

- De vérifier si le prix demandé par le vendeur a été déterminé selon les règles du marché.
- De démontrer si on a besoin ou pas de recommander une diminution de prix. Ce concept rassure les vendeurs que son courtier ne lui demande pas d'abaisser son prix demandé juste pour faire une vente rapide, mais en fonction du marché et il doit pouvoir le démontrer.
- D'éviter de surévaluer son prix demandé et d'éliminer [les effets néfastes de la surévaluation](#) tout en s'assurant de ne pas laisser d'argent sur la table
- De s'assurer qu'il n'y a pas eu de préférences lors du choix des comparables. On n'a pas pris seulement les comparables dont les prix de vente étaient les plus bas, afin de déterminer une valeur marchande la plus basse possible.


En ayant un prix demandé compétitif, un juste prix, les vendeurs améliorent leurs chances de voir leur maison se vendre plus rapidement et au meilleur prix, sans laisser d'argent sur la table. En demandant un juste prix, ils s'assurent de rejoindre les acheteurs potentiels qui recherchent dans cette tranche de prix.

Il en est de même pour les acheteurs, qui s'assurent de faire une offre d'achat selon la nature et les règles du marché. Ils ne risquent donc pas de payer trop cher. Ils ont la chance de voir toutes les maisons dont le prix correspond à leur budget et qui sont inscrites dans la tranche de prix recherchée.

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