

Le p'tit matin



MAJ FÉVRIER 2015

PM213B

Les trois principales caractéristiques d'un marché immobilier

1. L'ACTIVITÉ (ve), c'est le nombre de maisons vendues en moyenne chaque mois, c'est LA DEMANDE. Mathématiquement c'est $ve = VE/M$ où **VE**, c'est le nombre de maisons vendues dans l'année finissant à une date déterminée et **M** c'est le nombre de mois dans cette année; 12mois/année

La date déterminée est normalement la date du jour choisi pour faire les calculs.

2. LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi), c'est le nombre de mois que ça va prendre pour liquider tout l'inventaire à la condition que l'activité (ve) demeure la même. Mathématiquement c'est $Mi = Vi/ve$ ou **Vi** c'est l'inventaire ou le nombre de maisons à vendre sur le marché à la date déterminée, c'est L'OFFRE et (ve) c'est l'activité c'est VE/M . $Mi = \text{Offre}/\text{Demande}$ – c'est la formule de L'OFFRE et LA DEMANDE

$$\text{Nombre de mois d'inventaire (Mi)} = \frac{\text{Offre}}{\text{Demande}} = \frac{\text{Inscriptions}}{\text{Ventes / Mois}} = \frac{\text{Vi}}{\text{ve}}$$

3. LE TAUX DE VENTE EN POURCENTAGE (TV%) = ve/Vi 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 $TV\% = 1/Mi$ et $(Mi) = Vi/ve$. C'est aussi les chances de vendre dans les 30 prochains jours

Exemple : on a calculé les caractéristiques du marché des maisons à étages (ME) de Repentigny par tranches de prix au 31 décembre 2014

Les données; Vi, VE et M

Dans le tableau #01 ci-dessous on a relevé les données en date du 31 décembre 2014.

- **Vi**, c'est le nombre de maisons à vendre au 31 décembre dans chacune des tranches de prix. C'est l'offre de ce marché.
- **VE**, c'est le nombre de maisons vendues dans les derniers 12 mois (1 janv. au 31 déc. 2014).
- **M**, c'est le temps qu'on a pris pour vendre les maisons VE, donc 12 mois.

Les caractéristiques; (ve), (Mi) et (TV%)

- **L'ACTIVITÉ : (ve) = VE/M**
C'est la vitesse moyenne avec laquelle on liquide l'inventaire. C'est LA DEMANDE
- **LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE : (Mi) = Vi/ve**
C'est la mesure d'un marché immobilier
- **LE TAUX DE VENTE : (TV%) = ve/Vi**
C'est les chances de vendre dans les 30 prochains jours

Ainsi, pour les maisons à étages (ME) dans la tranche de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 \$

On avait 54 maisons à vendre au 31 décembre 2014, il s'est vendu 61 maisons dans les 12 mois finissant le 31 décembre 2014 (1 janvier au 31 décembre 2014)

1. **L'ACTIVITÉ; (ve)** dans cette tranche de prix est $(61/12) = 5,08$ maisons vendues par mois en moyenne.
Note : (ve) entre 0 et 5 c'est faible, entre 5 et 10 c'est moyen, et plus de 10 c'est fort.
Voir le code de couleur à la fin
2. **LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE; (Mi)** est de $(54/5,08) = 10,62$ mois
Note : (Mi) entre 0 et 5 ça identifie un marché de vendeurs, entre 5 et 7 mois on dit que c'est un marché équilibré et plus de 7 mois dénote un marché d'acheteurs. Voir le code de couleur à la fin
3. **LE TAUX DE VENTE EN POURCENTAGE; TV%** c'est $(ve/Vi) = (5,08/54) = 9\%$
Note : Cela veut dire que chacune des 54 propriétés à vendre a 9% de chance d'être vendue dans les 30 prochains jours, parce que si la propriété est l'une des 5 maisons vendues par mois sur les 54 maisons à vendre, elle a 100% de chances d'être vendue

dans les 30 prochains jours, à la condition que le prix demandé ne soit pas surévalué et que la propriété soit en bonne condition

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
REPENTIGNY (ME)	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
K = 1000									
Vi (vendeurs)	0	10	52	54	56	19	15	29	0
VE (acheteurs)	15	51	76	61	27	18	10	3	1
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,25	4,25	6,33	5,08	2,25	1,50	0,83	0,25	0,08
Mi (mois d'inven)	0,00	2,35	8,21	10,62	24,89	12,67	18,00	116,00	0,00
TV% (taux de vente)	#DIV/0!	43%	12%	9%	4%	8%	6%	1%	#DIV/0!
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 DÉCEMBRE 2014 PAR MICHEL BRIEN									




Tableau #01 (Le MAGISTRAL) des maisons à étages (ME), à Repentigny le 31 décembre 2014

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
REPENTIGNY (PP)	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
K = 1000									
Vi (vendeurs)	4	64	60	18	13	7	8	5	1
VE (acheteurs)	37	130	78	17	7	3	2	1	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	3,08	10,83	6,50	1,42	0,58	0,25	0,17	0,08	0,00
Mi (mois d'inven)	1,30	5,91	9,23	12,71	22,29	28,00	48,00	60,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	77%	17%	11%	8%	4%	4%	2%	2%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 DÉCEMBRE 2014 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #02 (Le MAGISTRAL) des maisons plain-pied (PP), à Repentigny le 31 décembre 2014

Vous pouvez me dire quel sera le taux de vente au 31 décembre 2014, d'une maison plain-pied (PP) dont le prix demandé est 260,000 \$ et elle est située à Repentigny?


Le code de couleur utilisé dans les tableaux magistraux

LE CODE DES COULEURS	
Nombre de mois d'inventaire	L'activité
(MI)	(ve)
 MARCHÉ D'ACHETEURS, (+7 MOIS)	FAIBLE ACTIVITÉ (0 À 5)
 MARCHÉ NORMAL, (5 À 7 MOIS)	ACTIVITÉ NORMALE (5 À 10)
 MARCHÉ DE VENDEURS, (-5 MOIS)	MEILLEURE ACTIVITÉ (10+)

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Adresse courriel : Info@info-immobilier-rive-nord.com Tél: (450) 932-1267

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/bloque/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no. ci-dessus 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. 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:

[Cliquez sur le lien suivant](#)

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

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