

Le p'tit matin



LES CARACTÉRISTIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER

MAJ – JANVIER 2016

PM#324

Bien peu de gens connaissent les caractéristiques qui distinguent **les marchés immobiliers locaux**. Ça n'arrive pas souvent qu'on nous pose des questions sur **l'activité** d'un marché immobilier local, combien il y a de **mois d'inventaire** ou quel est **le taux de vente en pourcentage (%)** de ce marché ?

Depuis 2014, les trois caractéristiques d'un marché immobilier local sont, **les outils de prédilection des courtiers immobiliers branchés**. Avec la connaissance de ces trois caractéristiques, on peut connaître la nature d'un marché immobilier local, on peut aussi calculer le prix demandé (PD) pour sa propriété, ou recalculer le prix demandé (PD) d'une propriété convoitée, en obtenant un nombre de mois d'inventaire compris entre 5 et 7 mois afin de faire une transaction équitable, surtout dans un marché d'acheteurs où **il est risqué de faire une transaction**. ([Le p'tit matin numéro PM84](#))

Une transaction équitable est une transaction où :

- Le vendeur ne laissera pas d'argent sur la table parce qu'il vend à la juste valeur marchande (JVM) et
- L'acheteur ne paiera pas plus que la juste valeur marchande (JVM) qu'il peut dorénavant vérifier.

Ce sera une transaction **“WIN-WIN”**.

La base de données MLS/Centris permet aux courtiers immobiliers de relever les données et de faire les calculs.

Les trois caractéristiques

© Première caractéristique: L'ACTIVITÉ (ve)

L'ACTIVITÉ, (ve), c'est le nombre de maisons vendues en moyenne chaque mois. C'est comme la vitesse à laquelle les maisons sont vendues. On calcule l'activité en divisant le nombre de maisons vendues (**VE**) dans un certain nombre de mois par le nombre de mois (**M**) qu'on a choisi. **(ve) = VE/M** Le nombre de mois choisi est ordinairement 12 mois ou le nombre de mois sur lesquels on a relevé le nombre de maisons vendues (VE) précédant la date des calculs. (VE est différent de ve), ne pas confondre.

© 2e caractéristique: LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi)

LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE, (Mi), c'est le nombre de mois que ça prendrait pour liquider tout l'inventaire (Vi, les maisons à vendre) à la condition que l'activité (ve) demeure toujours la même. On calcule le nombre de mois d'inventaire en divisant l'inventaire choisie, par l'activité de cet inventaire choisie. $(Mi) = Vi/(ve)$

© La 3e caractéristique: LE TAUX DE VENTE EN POURCENTAGE (TV%)

LE TAUX DE VENTE EN POURCENTAGE (TV%) c'est la probabilité de vendre dans les 30 prochains jours, moyennant certaines conditions. On calcule le Taux de vente, en divisant l'activité de l'inventaire choisie (ve) par le nombre de maisons à vendre (Vi) sur le marché constituant l'inventaire choisie. **(TV%) = (ve)/Vi** C'est l'inverse du nombre de mois d'inventaire. **(TV%) = 1/(Mi) ou 1/(ve/Vi) ou Vi/(ve)**

Les données et les calculs doivent être spécifiques

Ces trois caractéristiques sont utiles pour les vendeurs et les acheteurs si elles représentent les caractéristiques du marché local et spécifique de la propriété à vendre ou de la propriété convoitée par un acheteur. En fait, les données qui servent à faire les calculs doivent être spécifiques.

Les données et les calculs spécifiques ça veut dire que si la propriété est une maison à étages (ME) (un cottage ou un split), alors il faut recueillir les données et faire les calculs sur ces maisons à étages (ME) seulement. Si la propriété à vendre ou la propriété convoitée est une maison plain-pied (PP) (bungalow), alors il faut recueillir les données et faire les calculs sur ces maisons plain-pied (PP) seulement.

Si, vous faites les calculs sur les unifamiliales (UNIF), sachez que le marché des maisons à étages (ME) et le marché des maisons plain-pied (PP) sont bien différents.

Info-Immobilier Rive-Nord (IIRN) a choisi de faire les calculs sur les maisons résidentielles des catégories d'unifamiliales en ne considérant que **les maisons à étages (ME)** et **les maisons plain-pied (PP)**, puisque ces catégories représentent 97% à 99% des unifamiliales à vendre dans chacune des 8 principales villes de la Rive-Nord. Les autres unifamiliales tels; la maison à un étage et demi, la maison mobile et la ferme représentent ordinairement des quantités négligeables. **(Le p'tit matin numéro PM323)**

Outre les maisons à étages (ME) et les maisons plain-pied (PP) il est important de choisir l'emplacement que vous allez utiliser pour déterminer le marché recherché. Info-Immobilier Rive-Nord (IIRN) a choisi chacune des villes de la Rive-Nord comme l'endroit spécifique de la maison à vendre ou de la maison convoitée. On sait que la maison plain-pied (PP) à vendre, à Saint-Eustache n'aura pas la même valeur que la maison plain-pied à vendre à Blainville, même si les propriétés ont sensiblement les mêmes **caractéristiques essentielles comme spécificités**, Tandis que si les propriétés sont dans la même ville, elles devraient avoir la même valeur, si leurs spécificités sont semblables. Ce qu'on ne pourrait retrouver dans une ville aussi grande que Montréal. Dans un cas semblable il faut utiliser **le quartier** comme emplacement pour les comparables et les compétitives.

Quoi qu'il en soit, le rôle foncier d'une ville s'établit toujours de la même façon. **Le but est d'attribuer une valeur marchande à chaque propriété**, explique Nathalie Tremblay, chef de division à l'inspection et à l'évaluation résidentielle pour le Service d'évaluation de la Ville de Gatineau. Cette évaluation est le plus souvent déterminée grâce à la méthode de «comparaison». «On regarde à quel prix des maisons semblables se sont vendues dans une même **“unité de voisinage”**, soit **un secteur homogène regroupant des maisons de valeur similaire**. Par exemple, des maisons au bord d'un lac ne seront pas dans la même unité que celles situées une rue à côté, plus loin de l'eau», résume-t-elle.

Les 3 paragraphes suivants sont les plus importants, à savoir, à connaître et à maîtriser ce qu'ils vous révèlent.

1. Ainsi donc, si on vous parle du marché immobilier du Canada, ou du marché immobilier de la Province de Québec, ou de la région métropolitaine du Grand Montréal, ou de la région de la Rive-Nord ou du marché immobilier des unifamiliales de votre ville; aucun de ces marchés immobiliers, qu'ils soient nationaux, provinciaux, régionaux, urbains ou même sociaux, aucun de ces marchés ne peut vous informer adéquatement sur le marché de la propriété que vous voulez vendre ou de la propriété que vous convoitez. Pour vendre ou acheter il vous faut connaître les caractéristiques du marché local et spécifique de la propriété considérée, avant d'établir sa stratégie de vente ou sa stratégie d'achat.

2. Aucun media ne donne le marché spécifique des maisons à étages (ME) et des maisons plain-pied (PP) de chacune des 34 villes de la Rive-Nord, comme le fait Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN). Normalement les courtiers ont accès aux données spécifiques de votre marché local et spécifique et peuvent calculer les caractéristiques. Ce marché spécifique vous permet de savoir dans quel genre de marché se situe **vosre propriété**, comment varie ce marché à tous les mois et par tranches de prix ainsi que vos chances de vendre dans les 30 prochains jours. Ce marché spécifique vous permet

aussi de déterminer la juste valeur marchande (JVM) de la propriété à vendre ou de la propriété convoitée et de faire une transaction au meilleur prix et dans les meilleurs délais parce que justement on peut faire les calculs comportant la plus petite marge d'erreur.

3. D'ailleurs MLS/Centris, est le seul organisme à détenir le maximum de données sur les transactions immobilières, et les courtiers sont les seuls à pouvoir les utiliser (d'ailleurs ce sont les courtiers qui paient, et ce depuis plusieurs années, pour ce service).

Comment Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) vous informe

D'abord à titre d'exemple, (IIRN) est en mesure de recueillir les données et faire les calculs suivants, en date de la fin mai 2015 d'une ville de la Rive-Nord. Le Tableau #01 et le Tableau #02 ci-dessous s'intitule "**TABLEAU SUR L'INVENTAIRE DU MARCHÉ IMMOBILIER**" nous renseignent sur l'état du marché immobilier, sur une base mensuelle, **d'une localité** de la Rive-Nord **pour toutes les propriétés unifamiliales du même genre** (le Tableau #01 pour toutes les maisons à étages, (ME) (Cottage et Splits) et le Tableau #02 pour toutes les maisons plain-pied (PP) (Bungalows). Ces tableaux ne sont pas spécifiques à une propriété particulière. Ces tableaux vous renseignent sur **le marché local de toutes les maisons du même genre. Toutes les maisons à étages (ME) ou toutes les maisons plain-pied (PP) indépendamment des prix demandés.**

Remarquez que ces tableaux vous indiquent les données (Vi, VE et M) et la valeur calculée de chacune des caractéristiques (ve, Mi et TV%) du marché immobilier de la ville de Blainville pour **janvier, février, mars, avril et mai 2015 en noir solide** ainsi qu'en gris pour les données et calculs des mois de juin, juillet, août, septembre, octobre, novembre et décembre 2014.

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)											
BLAINVILLE (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.
Vi (vendeurs)	388	418	445	424	417	351	340	334	351	392	378	352
VE (acheteurs)	297	298	290	294	300	319	315	302	305	293	297	296
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	24,75	24,83	24,17	24,50	25,00	26,58	26,25	25,17	25,42	24,42	24,75	24,67
Mi (mois d'invent.)	15,68	16,83	18,41	17,31	16,68	13,20	12,95	13,27	13,81	16,05	15,27	14,27
TV% (taux d'vente)	6%	6%	5%	6%	6%	8%	8%	8%	7%	6%	7%	7%
2015 - 2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Tableau # 01

À partir de ces tableaux on peut remarquer que les données pour les maisons à étages (ME) sont bien différentes des données des maisons plain-pied (PP), pour les calculs des caractéristiques du marché, on a pas beaucoup de différences entre l'activité (ve) des maisons à étages (ME) et l'activité (ve) des maisons plain-pied (PP), alors que le nombre de mois d'inventaire (Mi) des maisons plain-pied (PP) est à peu près la moitié

du nombre de mois d'inventaire (Mi) des maisons à étages (ME) et qu'il en est de même pour le taux de vente en % (TV%) des maisons plain-pied (PP) qui ont un taux de vente (TV%), (chances de vendre dans les 30 prochains jours), presque au double du taux de vente (TV%) des maisons à étages (ME).

VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)											
BLAINVILLE (PP)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.
Vi (vendeurs)	175	181	179	160	170	136	134	148	153	161	162	152
VE (acheteurs)	261	255	256	256	246	256	259	249	257	258	263	263
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	21,75	21,25	21,33	21,33	20,5	21,33	21,58	20,75	21,42	21,50	21,92	21,92
Mi (mois d'invent.)	8,05	8,52	8,39	7,50	8,29	6,38	6,21	7,13	7,14	7,49	7,39	6,94
TV% (taux d'vente)	12%	12%	12%	13%	12%	16%	16%	14%	14%	13%	14%	14%
2015 - 2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Tableau #02

On peut remarquer plusieurs autres choses mais il ne faut pas oublier que ce genre de tableau est fait **pour l'ensemble d'une catégorie d'unifamiliales** (toutes les maisons à étages (ME), ou toutes les maisons plain-pied (PP) de la ville de Blainville.

LE TABLEAU PAR EXCELLENCE POUR L'ACHETEUR OU LE VENDEUR EST LE TABLEAU QUI EXPRIME L'ÉTAT DU MARCHÉ PAR TRANCHES DE PRIX SELON LA SPÉCIFICITÉ DE LA PROPRIÉTÉ; pour un mois donné, pour un genre d'unifamiliale donné et dans une ville donné

À partir des Tableaux #03 et #04, Info-Immobilier Rive-Nord (IIRN) relève les données et calcule les caractéristiques du marché immobilier de la ville de Blainville **par tranches de prix pour un mois spécifique.**

C'est avec ces tableaux que vous pourrez déterminer votre stratégie de vente, si vous êtes vendeur et vérifier le prix demandé d'une propriété que vous convoitée, si vous êtes acheteur.

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)									(ME)
BLAINVILLE (ME)	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)	2	7	25	40	34	31	21	152	68	
VE (acheteurs)	1	20	39	61	51	38	27	61	14	
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	
ve (vendues/mois)	0,08	1,67	3,25	5,08	4,25	3,17	2,25	5,08	1,17	
Mi (mois d'inven)	24,00	4,20	7,69	7,87	8,00	9,79	9,33	29,90	58,29	
TV% (taux de vente)	4%	24%	13%	13%	13%	10%	11%	3%	2%	
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 MAI 2015 PAR MICHEL BRIEN										

Tableau #03

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								(PP)
BLAINVILLE (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)	9	31	34	24	11	6	9	14	8
VE (acheteurs)	24	95	84	31	12	8	2	3	1
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	2,00	7,92	7,00	2,58	1,00	0,67	0,17	0,25	0,08
Mi (mois d'inven)	4,50	3,92	4,86	9,29	11,00	9,00	54,00	56,00	96,00
TV% (taux de vente)	22%	26%	21%	11%	9%	11%	2%	2%	1%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 MAI 2015 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #04

Ces tableaux vous donnent l'état du marché par tranches de prix pour un mois donné pour la ville où est située la propriété que vous voulez vendre ou l'endroit où se trouve la propriété que vous désirez achetée, afin de vérifier si le prix demandé n'est pas surévalué.

Remarquez que ces tableaux vous indiquent les données (Vi, VE et M) ainsi que les calculs de chacune des caractéristiques (ve, Mi et TV%) pour chacune des tranches de prix (il y a 9 tranches de prix) pour la ville de Blainville pour le mois de mai 2015. Si vous avez déterminé que **votre propriété plain-pied (PP)** que vous voulez vendre a une valeur disons de 335,000 \$ en date du 31 mai 2015, alors **les caractéristiques de votre propriété sont celles de la tranche de prix allant de 300.000\$ à 350.000\$.** (Tableau #04)

C'est-à-dire qu'il se vend en moyenne, 2 ou 3, (2,58) maisons plain-pied (PP comme la vôtre) par mois (ve), que le nombre de mois d'inventaire (Mi) de votre propriété est de 9,29 mois (e.i., que ça prendrait 9,29 mois pour vendre les 24 maisons à vendre dans cette tranche de prix, si l'activité demeurait toujours de 2,58 maisons vendues par mois, et que vous avez 11% de chance de vendre votre propriété dans les 30 prochains jours, selon **certaines conditions.**

Ces conditions sont au nombre de 5 (l'état de la propriété, son emplacement, sa dimension (propriété et terrain), les caractéristiques contributives et finalement le prix demandé. Normalement, au moment de la vente vous pouvez améliorer l'état extérieur de la propriété (le "Curb Appeal") en rendant l'extérieur plus invitant, pour pouvez améliorer aussi l'intérieur par la mise en valeur des pièces (le "Home Staging") et la condition, en faisant toutes les réparations nécessaires, mais vous ne pouvez pas améliorer l'emplacement, ni la grandeur du terrain, ordinairement, vous ne faites pas de grands travaux, comme un agrandissement, ce n'est pas le temps, vous n'ajouterez pas non plus de caractéristiques contributives, compte tenu du retour sur investissement qui ne vous avantagera pas. **De sorte qu'il est possible d'améliorer vos chances de vendre en améliorant la condition (extérieure et intérieure) de votre propriété et le prix demandé. (Le p'tit matin numéro PM73)**

Vous savez, selon le Tableau #04, qu'il se vend 2 ou 3 maisons (2,58) par mois (30 jours), alors il faut que votre maison (PP), soit parmi les 2 maisons les plus susceptibles d'être retenues par les **acheteurs convaincus (PM196 et PM210)** actuellement sur le marché. Il est facile de prouver que si la moyenne des ventes par mois a été de (2,58)

durant la dernière année, que l'on retrouve 2 à 3 ventes pour les trois prochains mois, de sorte que vous avez actuellement 6 à 9 acheteurs convaincus sur le marché (2 acheteurs x 3 prochains mois = 6, puis 3 acheteurs x 3 mois = 9 acheteurs convaincus d'acheter s'ils trouvent la maison de leurs rêves à un bon prix. À vous de décider si oui ou non, vous voulez vraiment vendre.

Vous venez tout juste d'apprendre ce qu'il faut faire pour vendre votre propriété, spécialement dans un marché d'acheteurs. L'engagement d'un courtier immobilier peut vous faire profiter de milliers de dollars de plus, que si vous ne suivez pas ce genre de raisonnement, puisqu'il est reconnu que dans un marché d'acheteurs, la juste valeur marchande (JVM) diminue (surtout lorsque l'inflation est basse comme celle qui prévaut actuellement) et si la juste valeur marchande (JVM) diminue pendant des années comme c'est le cas présentement **vous ne vendrez pas ou bien vous allez vendre à un prix plus bas que celui que vous auriez dû demandé au moment de l'inscription.**

Ces informations, sont normalement trouvées et calculées par votre courtier immobilier, à partir des données MLS/Centris de votre région. Ces informations permettent à tous les vendeurs ou acheteurs d'apprécier **l'Offre et la Demande** du marché relativement à la maison mise en vente par le vendeur ou la maison convoitée par l'acheteur.

PEUT-ON SAVOIR C'EST QUOI L'OFFRE ET LA DEMANDE D'UN MARCHÉ LOCAL? BIEN SÛR

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

L'OFFRE c'est le nombre d'inscriptions à une date choisie : ici c'est le 31 mai 2015

À supposer que vous voulez vendre **votre maison à étage (ME)** à un prix demandé de 340,000 \$. Dans le tableau #03, ci-dessus, on indique le nombre de **maisons à étages (ME) en vente dans le marché à Blainville**, par tranches de prix, et à une date choisie (le 31 mai 2015) pour faire les calculs de l'Offre et de la Demande, **(Vi) est considéré comme étant L'OFFRE**, c'est-à-dire les maisons en vigueur offertes aux acheteurs. Dans la tranche de prix allant de 300K à 350K, il y a 40 maisons à étages (ME) actuellement à vendre sur le marché au 31 mai 2015.

LA DEMANDE c'est le nombre de ventes durant un certain nombre de mois précédant la date choisie, (la date choisie dans cet exemple est le 31 mai 2015).

Le tableau #03, ci-dessus nous indique aussi le nombre de **maisons à étages (ME) vendues (VE)** à Blainville, par tranches de prix dans les 12 mois (M) précédant le 31 mai 2015 (du 1 juin 2014 au 31 mai 2015), **(VE)/M est considéré comme étant la**

DEMANDE. Dans la tranche de prix allant de 300K à 350K, il y a 61 maisons à étages (ME) qui ont été vendues dans les 12 derniers mois de sorte que le rapport VE/M est $(61/12) = 5,08$ et **on considère que (5,08) c'est le nombre d'acheteurs convaincus (prêts à acheter, s'ils trouvent la maison de leurs rêves, au meilleur prix, sur le marché des maisons à étages (ME) entre 300,000\$ et 350,000 \$ à Blainville.**

Il s'avère que le nombre de mois d'inventaire $M_i = V_i/v_e$ et que $v_e = VE/M$ c'est donc que $M_i = l'Offre/Demande$ et c'est ainsi que $M_i = 40/5,08$ ou $M_i = 7,87$ mois d'inventaire.

UN PETIT RETOUR SUR LA DÉFINITION DE L'ACTIVITÉ

L'ACTIVITÉ, (ve), c'est le nombre de maisons vendues en moyenne chaque mois.

On sait très bien, que l'immobilier au Québec, présente deux cycles de vente. Un cycle au printemps qui va de janvier à juin et un autre à l'automne qui va de septembre à la fin décembre. Pas besoin de se faire un dessin pour savoir que le nombre de maisons vendues chaque mois varie. Les données des ventes pour chacune des principales villes de la Rive-Nord nous ont permis de faire le tableau suivant, concernant la répartition mensuelle des ventes des maisons à étages (ME) et des maisons plain-pied (PP), dans la ville de Blainville

On peut retrouver ces données sur le site web d'info-immobilier-rive-nord, dans la section du p'tit matin, sous les numéros PM140 à PM148.

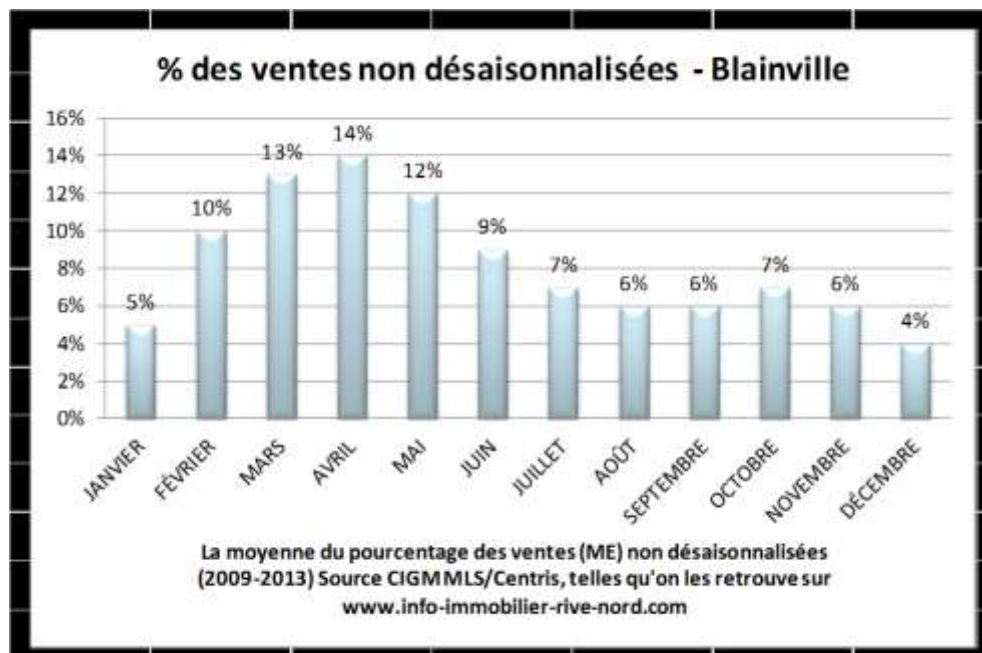


Tableau #05

Selon la définition de l'activité, c'est le nombre de maisons vendues **en moyenne** par mois. Pour la période de 12 mois (du 1 juin 2014 au 31 mai 2015, cette moyenne pour les maisons à étages (ME) est de 5,08 maisons vendues par mois.

Parce qu'on utilise les mathématiques statistiques, on dit que les ventes moyennes par mois des derniers 12 mois (avant le 1^{er} juin 2015) devraient se répéter à partir du 1^{er} juin 2015. Sachant que les ventes diffèrent d'un mois à l'autre et d'une saison à l'autre, l'assertion qui précède semble donc peu crédible. Cependant j'ai relevé plusieurs données qui m'ont permis de citer ce qui suit : Parce qu'on utilise les mathématiques statistiques il est normal de penser qu'il se vendra aussi une moyenne identique à la moyenne calculée des 12 derniers mois **en fonction de l'activité du marché de l'ensemble de maisons du même genre**. Ainsi, lorsque le marché immobilier présente **une activité (ve)** moyenne entre 15 et 30 maisons vendues par mois dans la dernière année pour l'ensemble des maisons du même genre, il est normal que la moyenne soit presque identique pour **les trois prochains mois**. Si l'**activité (ve)** présentait plus de 30 maisons vendues par mois pour l'ensemble des maisons du même genre, dans une année, il faudrait faire les calculs de la Demande plus souvent (à tous les mois). Si l'**activité (ve)** présentait moins de 15 maisons vendues par mois pour l'ensemble des maisons du même genre, dans une année, alors on pourrait se contenter de calculer l'ACTIVITÉ ou la DEMANDE au six mois.

Concernant toujours la ville de Blainville, le Tableau #01 nous indique que l'ensemble des maisons à étages (ME) étant de 25,00 maisons vendues dans le mois de mai 2015, on devrait selon les mathématiques statistiques retrouver environ 5 maisons à étages (ME) de 300,000 \$ à 350,000 \$, vendues par mois (selon le Tableau #03) pour les **trois prochains mois**, soit pour juin 2015, juillet 2015 et août 2015.

Voyons ce que nous dit Centris, à propos du mois de juin 2015 :

Pour le mois de juin 2015

Catégorie est 'Unifamiliale'
Région est 'Laurentides'
Municipalité/Arrondissement est 'Blainville'
Statut est 'Vendu'
Prix demandé/vendu est entre 300000 et 350000
Date de changements de statut est entre 2015-06-01 et 2015-06-30
Genre de propriété est un de 'Maison à étages', 'Maison à paliers multiples'
Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue (tri), Numéro (tri)
8 résultats trouvés en 0.27 secondes.

Catégorie est 'Unifamiliale'
Région est 'Laurentides'
Municipalité/Arrondissement est 'Blainville'
Statut est 'Vendu'
Prix demandé/vendu est entre 300000 et 350000
Date de changements de statut est entre 2015-07-01 et 2015-07-23
Genre de propriété est un de 'Maison à étages', 'Maison à paliers multiples'
Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue (tri), Numéro (tri)
3 résultats trouvés en 0.14 secondes.

Pour le mois de juillet 2015, mais en date du 23 juillet, à une semaine de la fin du mois.

On en a 8 c'est mieux que cinq, et l'acheteur et le vendeur sont donc avantagés puisqu'ils y a plus d'acheteurs convaincus que le nombre calculés. Comme on a déjà 3 ventes en date du 23 juillet il est permis de dire que pour les deux premiers mois suivant le 1^{er} juin on a bien une moyenne de vente sensiblement égale à 5,08 ($8 + 3 = 11$) et $(11/2) = 5,5$ (Ce Qu'il Fallait Démontrer) CQFD

L'activité (ve) est un indice de la vitalité du marché

Voyons ce que peuvent révéler les caractéristiques du marché local de la ville Blainville concernant **L'ACTIVITÉ (ve)**. Dans le Tableau #02 on peut remarquer, que le nombre de maisons vendues chaque mois, de toutes les maisons plain-pied (PP) (Bungalow) de cette ville, se maintient aux alentours de 21 (21,42) maisons vendues par mois (**la ligne jaune**).

Or cette ville présentait une ACTIVITÉ de 24 (24,33) maisons vendues par mois en 2012 puis de 19 (18,50) maisons vendues par mois en décembre 2013, et depuis le début de 2014 (19,00), ce nombre de maisons vendues par mois n'a cessé d'augmenter (**probablement à cause de la période de vente maximal du cycle printanier**), mais on demeure toujours sous le nombre de maisons vendues en décembre 2012 à 24 maisons vendues par mois. L'ACTIVITÉ c'est comme la vitesse avec laquelle les maisons sont vendues.

Voici ce que vous devez faire pour accéder aux articles suggérés dans ce numéro du p'tit matin.

1. Vous cliquez sur ce lien pour aller sur le site web : <http://info-immobilier-rive-nord.com>
2. Dans l'**accueil** vous allez cliquer sur le **logo du p'tit matin** dans la colonne de droite.
3. Une boîte va s'ouvrir et vous présenter **tous les articles du p'tit matin**. Vous déroulez la barre de droite jusqu'au numéro de l'article qui vous intéresse, et cliquer dessus, l'article va vous apparaître.


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

BONNE LECTURE

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**