

Le p'tit matin



MAJ – 30 NOVEMBRE 2015

PM485B

LE MARCHÉ IMMOBILIER LOCAL ET SPÉCIFIQUE DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) À REPENTIGNY AU 30 NOVEMBRE 2015

Si la propriété que vous voulez vendre ou acheter, est une propriété plain-pied (PP), à Repentigny, alors le Tableau #01, vous informera du marché immobilier local de l'ensemble des maisons plain-pied (PP) de la ville de Repentigny au 30 novembre 2015.

Le marché local de toutes les maisons plain-pied (PP),
à Repentigny au 30 novembre 2015

VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)											
REPENTIGNY (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)	202	232	230	228	224	194	185	183	180	210	209	178
VE (acheteurs)	258	250	247	260	287	293	298	303	315	312	318	258
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	21,50	20,83	20,58	21,67	23,92	24,42	24,83	25,25	26,25	26	26,50	21,50
Mi (mois d'invent.)	9,40	11,14	11,17	10,52	9,37	7,95	7,45	7,25	6,86	8,08	7,89	8,28
TV% (taux d'vente)	11%	9%	9%	10%	11%	13%	13%	14%	15%	12%	13%	12%
2015 - 2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Tableau #01

Ce que l'on peut tirer du marché de **toutes** les maisons plain-pied (PP) à Repentigny, c'est que dans l'ensemble, ces maisons sont dans **un marché d'acheteurs** avec un nombre de mois d'inventaire à **7,89** au 30 novembre 2015.

Cependant, on doit reconnaître que les acheteurs convaincus n'ont pas tous les mêmes moyens. Certains peuvent s'offrir des maisons de grande valeur, à 500,000 \$ et plus, alors que, beaucoup **plus d'acheteurs** devront limiter leur achat à moins de 500,000 \$.

Pour la personne qui veut vendre sa maison plain-pied (PP), ou pour la personne qui veut faire une offre d'achat sur une maison (PP) qui constitue le rêve de sa vie, il y a mieux que le Tableau #01 et c'est le Tableau #02 ci-dessous : LE MAGISTRAL

Le marché local et spécifique
des maisons plain-pied (PP), à Repentigny au 30 novembre 2015.

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP) (PP)								
REPERTIGNY(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)	11	66	57	28	17	13	4	11	0
VE (acheteurs)	47	173	76	22	14	2	2	1	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	3,92	14,42	6,33	1,83	1,17	0,17	0,17	0,08	0,00
Mi (mois d'inven)	2,81	4,58	9,00	15,27	14,57	78,00	24,00	132,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	36%	22%	11%	7%	7%	1%	4%	1%	#DIV/0!
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 NOVEMBRE 2015 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #02

Ce Tableau #02 présente les mêmes caractéristiques que le Tableau #01 avec les données et les calculs réalisés à la fin novembre 2015 **mais par tranches de prix.**

LE MAGISTRAL a cet avantage de nous indiquer que **ce ne sont pas toutes les maisons plain-pied (PP) de Repentigny qui sont dans un marché d'acheteurs**, comme on le présente dans le Tableau #01. En effet les maisons à vendre dans la première et la deuxième tranche de prix sont dans un marché de vendeurs puisque le nombre de mois d'inventaire de cette tranche de prix sont respectivement de 2,81 mois et 4,58 mois et c'est plus petit que 5 mois. Toutes les autres maisons sont dans un marché d'acheteurs avec des (Mi) respectifs de 9,00 mois, 15,27 mois, 14,57 mois 78,00 mois, 24,00 mois et 132,00 mois et tous ces nombres de mois d'inventaire sont supérieurs à 7 mois. On ne peut rien statuer sur la nature du marché des maisons dans la dernière tranche de prix, 1) pq il n'y a pas eu de ventes au cour de la dernière année et 2) il n'y a même pas de maison à vendre dans cette tranche de prix.

On peut dire que le Tableau #01 nous présente les caractéristiques **du marché local** de toutes les maisons plain-pied (PP) de Repentigny, tandis que **LE MAGISTRAL**, le Tableau #02 nous présente les caractéristiques **du marché local et spécifique** de toutes les maisons plain-pied (PP) de Repentigny.

De sorte que, si la juste valeur marchande (JVM) de votre propriété plain-pied (PP) est de 270,000 \$ **les caractéristiques du marché de votre propriété seront celle de la tranche de prix dans laquelle est située votre propriété.** Ainsi, vous saurez que les caractéristiques du marché de votre propriété sont les suivantes : Il y a 57 maisons à vendre, il y a 76 acheteurs potentiels sur le marché, il se vend 6,33 maisons par mois, le nombre de mois d'inventaire est de 9,00 (témoignant d'un marché d'acheteurs, parce que c'est plus grand que 7 mois) et vous avez 11% de chance de vendre dans les 30 prochains jours.

Le nombre de maisons vendues chaque mois dans cette tranche de prix représente **la moyenne de toutes les maisons vendues à chaque mois.** Afin de prouver ce point, **j'ai relevé le nombre de maisons vendues à chaque mois** durant l'année finissant le 30 novembre 2015 pour les maisons plain-pied (PP) vendues entre 250,000 \$ et 300,000 \$ à Repentigny, et voici ce que me révèle **LE RELEVÉ (MLS/Centris)**:

Déc Jan Fév. Mars Avril Mai Juin Juil. Aout Sept Oct. Nov.
(3 + 5 + 8 + 11 + 9 + 10 + 3 + 6 + 5 + 3 + 7 + 6) = 76 et $76/12 = 6,33$

Si j'additionne le nombre de ventes réalisées à chaque mois, j'obtiens un total de 76 ventes (qui sont mes 76 acheteurs potentiels) et en divisant par 12 j'obtiens 6,33 acheteurs **en moyenne** par mois qui ont achetés une maison (ME) valant entre 250,000 \$ et 300,000 \$ à Repentigny durant la dernière année finissant le 31 novembre 2015. On retrouve tout cela dans **LE MAGISTRAL** immobilier pour maisons plain-pied (PP) de Repentigny (Tableau #02).

TOUT CELA EST BIEN BEAU, MAIS QUELLES MAISONS SUR LES 57 MAISONS À VENDRE DANS CETTE TRANCHE DE PRIX, LES ACHETEURS ACHÈTERONT-ILS?

On aimerait savoir, **quelles maisons** achèteront les acheteurs convaincus ? **La vôtre ou celle d'un autre?**

À chaque mois, le choix que fera l'acheteur convaincu sera celui qui sera le plus avantageux pour lui, parmi les 57 maisons à vendre dans cette tranche de prix. Le vendeur **devra comparer sa maison avec les 57 autres maisons à vendre** et s'assurer que sa propriété constitue un des 6 ou 7 (6,33) meilleurs choix à faire pour un acheteur convaincu, parce qu'il se vend 6 ou 7 (6,33) maisons **en moyenne** chaque mois. Actuellement ses chances de vendre sont de 11% (on retrouve ce calcul dans la dernière ligne en mauve, $6,33/57 = 11\%$). Votre courtier immobilier peut améliorer ce pourcentage, il peut l'augmenter jusqu'à 100% dans certains cas.

Pour vendre dans les 30 prochains jours, votre maison devra faire partie des 6 ou 7 (6,33) maisons qui se vendent en moyenne à chaque mois.

Dans leur processus de décision, les acheteurs font **le rapport qualité/prix** et achètent les 6 (6,33) maisons qu'ils perçoivent comme ayant les 6 meilleurs rapports qualité/prix.

Le prix n'est donc pas le seul élément sur lequel se basent les acheteurs. **Ils estiment la qualité de votre maison** par rapport aux autres maisons en vente sur le marché, en se basant sur les 4 facteurs suivants; **la condition, l'emplacement, la grandeur et les caractéristiques contributives**. Il est donc important de savoir si votre propriété offre **une meilleure qualité** que les autres maisons en vente dans votre tranche de prix.

Le p'tit matin PM430 – [LES 5 FACTEURS-CLÉS](#) est le dossier qui vous permettra d'évaluer **la qualité** de votre maison et **d'améliorer la condition et/ou réajuster le prix demandé** si nécessaire, **LES DEUX SEULS FACTEURS QUE VOUS POUVEZ CHANGER**.

Peut-on prévoir combien il y aura de ventes dans les prochains mois, c'est-à-dire du 1 décembre 2015 au 31 décembre 2015, du 1 janvier 2016 au 31 janvier 2016 et du 1 février 2016 au 28 février 2016.

Le marché immobilier est lent à bouger, cela nous permet de dire que si on a eu 6 (6,33) maisons vendues en moyenne à chaque mois pendant un an, il est fort possible que cette moyenne se répète pour **les 5 ou 6 prochains mois**, puisque **le marché immobilier est un marché qui ne bouge pas rapidement**, même lorsque le marché est moyen comme celui que l'on a présentement puisqu'il se vend seulement 6,33 maisons **en moyenne** à chaque mois.

On a établi que **le marché immobilier est faible (en rouge)** lorsque l'activité (ve) varie **de 0 à 5 ventes en moyenne par mois**. **Le marché immobilier est moyen (en jaune)** lorsque l'activité (ve) varie entre **5 et 10 ventes en moyenne par mois**, alors que **le marché immobilier est fort (en vert)** lorsque l'activité (ve) **varie entre 10 ventes et plus en moyenne par mois**. Ces valeurs s'appliquent seulement au marché immobilier de la Rive-Nord, elles ont été établies par comparaison entre les ventes des marchés immobiliers locaux.

Quant au nombre de mois d'inventaire (Mi) le rectangle est **(en vert)** lorsqu'on a un marché de vendeurs pcq le (Mi) est plus petit que 5 mois, le rectangle est **(en jaune)** lorsqu'on a un marché équilibré, pcq le (Mi) est entre 5 et 7 mois et le rectangle est **(en rouge)** lorsqu'on est dans un marché d'acheteurs par ce que (pcq) le (Mi) est plus grand que 7 mois.

Dans le cas actuel, le MAGISTRAL nous informe que compte tenu des maisons à vendre (57) au 30 novembre 2015 combiné aux ventes enregistrées (76) sur une période d'un an (12 mois), finissant le 30 novembre 2015, on devrait avoir un nombre de mois d'inventaire de 9,00 qu'on devrait avoir 11% de chances de vendre dans les 30 prochains jours, et une moyenne de 6 (6,33) maisons vendues par mois.

LE RELEVÉ, ci-dessous nous confirme que la ville était bien la ville de **Repentigny**, que le prix demandé était bien de **250,000 à 300,000**, c'était pour **le mois de décembre 2014**, pour les **maisons plain-pied (PP) Bungalow** et que l'on a trouvé qu'il y avait eu **3 ventes**.

LE RELEVÉ, (MLS/Centris) c'est ce que vient confirmer **LE MAGISTRAL**. Voici de quoi peut avoir l'air un relevé?

Catégorie est 'Unifamiliale'
Région est 'Lanaudière'
Municipalité/Arrondissement est 'Repentigny (**Repentigny**)'
Statut est '**Vendu**'
Prix demandé/vendu est entre **250000 et 300000**
Date de changements de statut est entre **2014-12-01 et 2014-12-31**
Genre de propriété est '**Maison de plain-pied**'
Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue (tri), Numéro (tri)
3 résultats trouvés en 0.06 secondes.

Si on fait le **RELEVÉ** pour chaque mois et qu'on additionne les ventes à chaque mois puis que l'on divise le total par 12 on va retrouver **la moyenne des ventes** calculée par **LE MAGISTRAL**

Déc Jan Fév. Mars Avril Mai Juin Juil. Aout Sept Oct. Nov.
 $(3 + 5 + 8 + 11 + 9 + 10 + 3 + 6 + 5 + 3 + 7 + 6) = 76$ et $76/12 = 6,33$

Parce que le marché immobilier change très lentement, on peut prévoir que **la moyenne des ventes demeurera sensiblement la même** dans les 5 ou 6 prochains mois.

Voici une analogie entre **LE MAGISTRAL** (le Tableau #02) et **LE RELEVÉ (MLS/Centris)** que je trouve appropriée.

LE MAGISTRAL

Nous informe de façon globale, sur les caractéristiques du **marché immobilier local et spécifique** des maisons dans chaque tranche de prix. Notre objectif est d'étudier une de ces tranches de prix.

Exemple analogique : La banque nous informe du montant total d'intérêt qu'elle a déposé dans notre compte durant la dernière année. Disons que le montant total déposé dans ce compte est de 120\$.

C'est comme si elle avait déposé **en moyenne 10\$** chaque mois pendant 12 mois.

LE RELEVÉ (MLS/Centris)

À partir de la base de données du système **MLS/Centris**, on relève combien il s'est vendu de maisons à la fin de chaque mois, dans une de ces tranches de prix.

De notre exemple analogique : C'est comme si la banque vous informait des intérêts qu'elle a déposés à la fin de chaque mois. **LE RELEVÉ** pourrait être le suivant : en novembre 11\$, en décembre 6\$, en janvier 8\$, en février 9\$, en mars 15\$, en avril 14\$, en mai 13\$, en juin 10\$, en juillet 9\$, en août 8\$ et en septembre 7\$, en octobre le dépôt a été de 10\$.

Si on résume, les dépôts effectués le 31 de chaque mois durant les 12 derniers mois, on obtient **LE RELEVÉ** suivant : $(11+6+8+9+15+14+13+10+9+8+7+10)$ pour un grand total de 120 \$.


C'est comme si elle avait déposé **en moyenne 10\$** chaque mois pendant 12 mois.

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**