

# INFO BLAINVILLE

Est un dossier préparé par Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) à l'intention de toutes les personnes intéressées par l'immobilier et l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord du Grand Montréal

**VOICI LES DERNIÈRES NOUVELLES DU MARCHÉ IMMOBILIER DE LA VILLE DE BLAINVILLE**

MAJ – JANVIER 2018

DANS LA SECTION DU P'TIT MATIN - **PM1011C**

## **LES MAISONS PLAIN-PIED (PP) À VENDRE À MOINS DE 600,000 \$**

**LES MAISONS À ÉTAGES (ME) À VENDRE À MOINS DE 650,000 \$ SONT ANALYSÉES DANS L'INFO BLAINVILLE SOUS L'ARTICLE #PM1011 DANS LA SÉRIE DU P'TIT MATIN AUSSI DISPONIBLE SUR NOTRE SITE WEB À L'ADRESSE CI-DESSOUS:**

**LES MAISONS À ÉTAGES (ME) À VENDRE À PLUS DE 650,000 \$ SONT ANALYSÉES DANS L'INFO BLAINVILLE SOUS L'ARTICLE #PM1011B DANS LA SÉRIE DU P'TIT MATIN AUSSI DISPONIBLE SUR NOTRE SITE WEB À L'ADRESSE SUIVANTE**  
<http://info-immobilier-rive-nord.com>

En ce début d'année 2018, j'ai le goût de faire un cadeau à **tous les vendeurs** en vous expliquant comment vous pouvez maîtriser la vente de votre propriété à étages (ME) ou comment vous pouvez maîtriser la vente de votre propriété plain-pied (PP)

J'ai aussi envie de faire un cadeau à **tous les acheteurs** qui ont l'intention d'acheter un cottage ou un split (ME), en vous expliquant comment maîtriser l'achat d'une maison à étages (ME) ou comment maîtriser l'achat d'une maison plain-pied (PP) que vous convoitez et que vous aimeriez acheter.

Je dois vous informer que j'ai passé les 6 ou 7 dernières années à développer la méthode de **L'OFFRE & la DEMANDE** afin de mieux comprendre comment fonctionne le marché immobilier. Cette méthode requiert certains critères de base pour que tout fonctionne. Aussi, pour les besoins de la cause, on va préciser quelques points et quelques prémisses importantes:

- On va dire que **la maison que le vendeur veut vendre** ou **la maison que l'acheteur veut acheter** sera **la maison désignée**.
- On va aussi déterminer que l'on aimerait que l'achat ou la vente se fasse **dans le plus bref délai possible**, selon les plus récentes données recueillies à la fin

décembre 2017. Afin de recueillir les données et faire les calculs, Il est important de définir une date précise, parce que même si le marché immobilier est un marché qui change très lentement, il est possible que l'on doive revoir les calculs si le marché devenait plus actif

- Enfin, pour que tout fonctionne, il faut s'assurer que **le prix demandé** tienne compte de **la vigueur de l'économie locale** de façon à **ne pas surévaluer la valeur** de la propriété désignée. On verra de quelle façon s'assurer que le prix demandé soit le juste prix de la juste valeur marchande (JVM).
- **Une transaction équitable** a lieu lorsque celle-ci se fait à la juste valeur marchande (JVM) D'un marché normal, puisque l'acheteur ne veut pas payer plus que la juste valeur marchande (JVM) et que le vendeur ne veut pas vendre en-dessous de la juste valeur marchande (JVM). On dit souvent que l'acheteur ne veut pas se faire avoir en payant trop cher et le vendeur ne veut pas laisser d'argent sur la table en ne vendant pas assez cher. On devra donc trouver la juste valeur marchande (JVM) et non seulement la valeur marchande (VM).
- Finalement, la propriété désignée doit être **en bonne condition**, afin de justifier le juste prix demandé. Ce doit être une transaction que l'on appelle : **clé en main** C'est-à-dire que l'acheteur n'aura pas de travaux à faire et que tout fonctionnera bien. Bien sûr que si l'acheteur envisage quelques transformations adaptées à son goût particulier, il ne pourra justifier la demande d'une diminution de prix à cet effet.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, **je présume que le prix demandé** pour la maison désignée (celle que vous voulez vendre ou celle que vous convoitez) est bien le prix de la juste valeur marchande (JVM).

Que vous soyez acheteurs ou vendeurs, vous allez apprécier la façon de maîtriser les principales notions impliquées lors de la vente ou de l'achat de la propriété désignée et à cet effet j'aimerais que vous partagiez l'article que vous consultez en ce moment, pour en faire profiter le plus grand nombre de personnes (parents, amis, ou connaissances) pouvant être impliquées dans la vente ou l'achat d'une propriété. Cet article est le fruit d'un travail de longue haleine, je vous l'offre en cadeau, et je vous remercie d'avance de le diffuser.

Dans les prochaines pages, je vais traiter des principales notions du marché immobilier résidentiel, puis je vais enchaîner avec le marché des maisons plain-pied (PP), selon la tranche de prix de **la juste valeur marchande (JVM) de votre maison désignée**. Je terminerai avec une brève conclusion.

## **ON POURSUIT AVEC LES PRINCIPALES NOTIONS À MAÎTRISER**

La maîtrise des notions suivantes est plutôt l'affaire de votre courtier immobilier  
mais il est essentiel que vous puissiez les reconnaître

Votre maison désignée sera toujours dans **UN MARCHÉ DÉSIGNÉ** (pour nous, ce marché sera le marché d'une ville de la Rive-Nord, **là où est située la maison désignée**).

**Remarque:** les notions peuvent s'appliquer ailleurs, en autant que vous soyez en mesure de recueillir les données locales, (votre courtier immobilier peut faire cela).

## 1. L'immobilier c'est une affaire locale.

Votre courtier doit rechercher les données suivantes relatives à la maison désignée, à partir de la base de données Centris, cette base de données appartient aux courtiers immobiliers. Le courtier doit trouver les données suivantes selon le genre de votre maison (est-ce bien une maison plain-pied (PP) un bungalow)

### Les données à recueillir sont:

- a) L'offre ( $V_i$ ), le nombre de maison à vendre du même genre, que la maison désignée à la fin d'un mois choisi
- b) Le nombre de ventes (VE) effectuées dans la dernière année (12 mois) finissant à la date choisie ci-dessus.
- c) Le nombre de mois ( $M = 12$ ) qu'on utilise pour enregistrer le nombre de ventes (VE) dans la dernière année

## 2. Tous les marchés désignés possèdent trois principales caractéristiques :

Votre courtier doit faire les calculs suivants, relatifs à la maison désignée, à la date choisi à l'item précédent et selon les formules indiquée ci-dessous. La barre oblique en rouge dans les formules indique : *divisé par*

### Les calculs à faire sont :

- a) Le nombre de mois d'inventaire ( $M_i$ ) = ( $V_i$ )/(ve)
- b) La demande (ve) en nombre de maisons vendues par mois, (ve) =  $VE/M$
- c) Le taux de vente en pourcentage (TV%) = (ve)/( $V_i$ ) c'est aussi  $1/(M_i)$

## 3. L'immobilier est un marché qui répond à la loi de L'OFFRE et de LA DEMANDE

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

4. On distingue trois états dans un marché immobilier; si le nombre de mois d'inventaire ( $M_i$ ) ci-dessus donne un rapport entre l'offre ( $V_i$ ) et la demande (ve) :

- Plus petit que 5 mois, on a affaire à un marché de vendeurs
- Compris entre 5 et 7 mois, on a affaire à un marché équilibré
- Plus grand que 7 mois, on a affaire à un marché d'acheteurs

**Dans un marché de vendeurs**, la valeur de la propriété augmente, la vente se fait rapidement, normalement en dedans de 30 jours, si votre propriété est parmi le premier groupe de maison déterminé par la demande (ve),

**Dans un marché équilibré**, la valeur de la propriété varie selon l'inflation, la vente se fait en dedans de 45 à 60 jours, si votre propriété est parmi le premier groupe de maison déterminé par la demande (ve),

**Dans un marché d'acheteurs**, la valeur de la propriété diminue, la vente peut prendre beaucoup de temps à se réaliser et peut même ne pas se réaliser, la maison désignée sera une des premières maisons vendues de sa tranche de prix, si votre propriété est parmi le premier groupe de maison déterminé par la demande (ve),

## **5. La majorité des transactions se font à la juste valeur marchande (JVM)**

Lorsqu'on est dans un marché normal, à l'équilibre, la transaction se fait au juste prix du marché (JPM) qui n'avantage ni l'acheteur, ni le vendeur, là où la juste valeur marchande (JVM) n'augmente, ni ne diminue qu'au rythme de l'inflation, on dit qu'on fait alors une transaction équitable.

***Une transaction équitable est celle où un vendeur et un acheteur acceptent d'effectuer une transaction sur un bien immobilier au juste prix d'un marché (JPM) normal, équilibré où le (Mi) est compris entre 5 et 7 mois.***

Le lien suivant devrait être lu après avoir lu toutes les notions: [Trouver la juste valeur marchande par la méthode de l'offre et de la demande](#)

## **6. Faut avoir les bons outils, des outils adaptés à l'immobilier local d'aujourd'hui comme: LE GLOBAL, LA TENDANCE, et LE MAGISTRAL**

- A. LE GLOBAL** c'est-à-dire un tableau indiquant les données (Vi, VE, M) et les caractéristiques (ve, Mi et TV%) de **l'ensemble des maisons du même genre** dans le marché désigné
  
- B. La TENDANCE** du marché désigné (c'est la courbe que l'on obtient de la variation nette de l'inventaire à chaque mois), c'est **la moyenne sur un an** du nombre de maisons **à vendre par jour**. Cette moyenne sur un an élimine **l'aspect saisonnier de l'immobilier**. La DEMANDE (ve) est justement la moyenne des ventes de l'année, incluant les ventes des mois les plus productifs du printemps et ceux moins productifs de l'automne.

**C. LE MAGISTRAL**, c'est-à-dire les données et caractéristiques du marché désigné, dans un tableau par tranches de prix du mois finissant à la date choisie

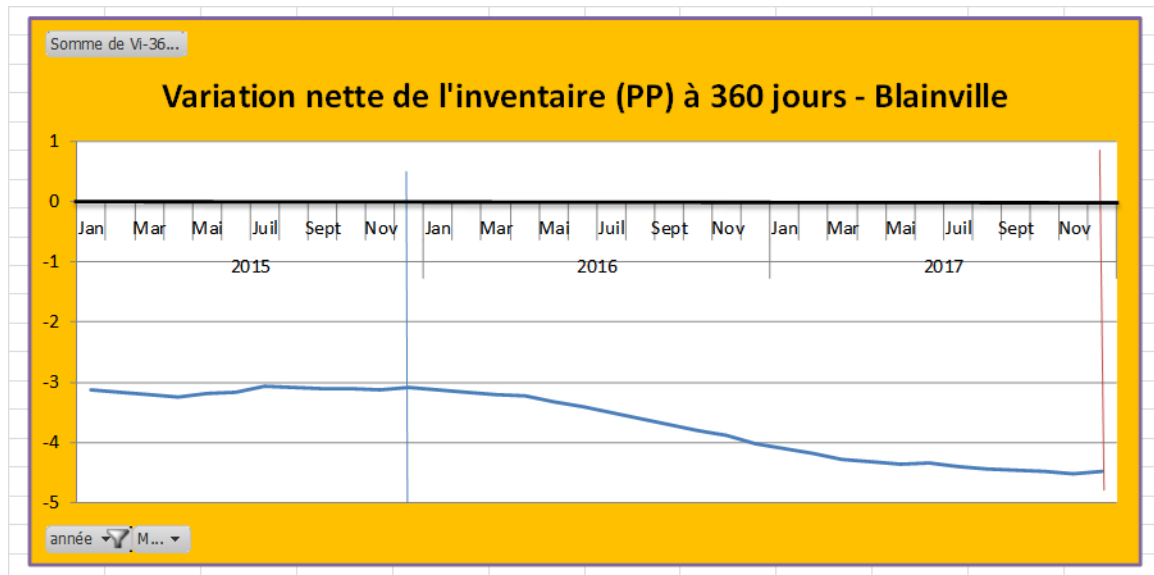
## SUITE À CES NOTIONS.....Voyons Comment Se Comportent Les Marchés Des Maisons du Genre Plain-Pied (PP), À Blainville Sur La Rive-Nord Du Grand Montréal

### A. LE GLOBAL

VILLES	GLOBAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)												
BLAINVILLE (PP)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
MOIS	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.	déc.
Vi (vendeurs)	128	129	128	123	118	112	88	86	85	92	92	87	112
VE (acheteurs)	253	255	249	243	244	239	249	241	236	239	239	225	261
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	21,08	21,25	20,75	20,25	20,33	19,92	20,75	20,08	19,67	19,92	19,92	18,75	21,75
Mi (mois d'invent.)	6,07	6,07	6,17	6,07	5,80	5,62	4,24	4,28	4,32	4,62	4,62	4,64	5,15
TV% (taux d'vente)	16%	16%	16%	16%	17%	18%	24%	23%	23%	22%	22%	22%	19%
2017 - 2016 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - MICHEL BRIEN												2017	2016

Le tableau du GLOBAL ci-dessus nous aide à bâtir la courbe de la TENDANCE ci-dessous, c'est la principale fonction de ce tableau. C'est l'ensemble des ventes annuelles à chaque mois (VE) et le nombre de maison à vendre à la fin de chaque mois (Vi). À la fin de chaque mois, les données comme les caractéristiques s'applique à l'ensemble des maisons à vendre ou vendues des maisons plain-pied (PP), incluant la maison désignée.

### B. LA TENDANCE



Dans le tableau ci-dessus indiquant la courbe de **LA TENDANCE du marché des maisons plain-pied (PP) à Blainville**, on remarque que le marché a changé (la courbe s'est inversée à la fin décembre 2015). Après cette date **le nombre de maisons à vendre par jour** a diminué (parce que la courbe était dans la partie négative du tableau) mais **de plus en plus** jusqu'à la fin décembre 2017. (de -3,0 à -4,5)

La courbe du nombre de maisons à vendre par jour, était déjà sous la barre (**la ligne noire horizontale du zéro augmentation – zéro diminution**) dans la partie négative du tableau, signifiant que le nombre de maisons à vendre par jour, diminuait de plus en plus de la fin décembre 2015 à la fin décembre 2017 (de -3 à -4,5 maisons par jour).

À partir de la formule  $(Mi) = (Vi)/(ve)$  et sachant que **(ve) est une moyenne, donc une constante, on peut dire que  $\Delta Mi = \Delta Vi / ve$**  tout en sachant que  $\Delta Vi = (Vi - VE)$  à chaque mois. **(Il faut lire : la variation du nombre de mois d'inventaire ( $\Delta Mi$ ) est égale à la variation de l'offre ( $\Delta Vi$ ) divisé par la demande (ve)), et que ( $\Delta Vi$ ) = l'inventaire (Vi) restant à la fin du mois, moins les ventes (VE) durant ce mois).** Ainsi, si l'inventaire  $\Delta Vi$  diminue, le nombre de mois d'inventaire  $\Delta Mi$  va diminuer, et si celui-ci diminue, la valeur de votre propriété va augmenter. Si par contre  $\Delta Vi$  augmente, alors le nombre de mois d'inventaire va augmenter et la valeur de votre propriété va diminuée.

C'est en comparant les tranches de prix correspondantes entre deux tableaux du Magistral du marché désigné, qu'on va identifier cette variation des marchés de chacune des tranches de prix.

## C. LE MAGISTRAL

VILLE	MAGISTRAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
BLAINVILLE (PP)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	550K
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 550K	à 600K
Vi (vendeurs)	3	7	21	15	11	5	1	2	2
VE (acheteurs)	14	64	72	37	20	8	5	6	2
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,17	5,33	6,00	3,08	1,67	0,67	0,42	0,50	0,17
Mi (mois d'inven)	2,57	1,31	3,50	4,86	6,60	7,50	2,40	4,00	12,00
TV% (taux de vente)	39%	76%	29%	21%	15%	13%	42%	25%	8%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 31 DÉCEMBRE 2017 - PAR MICHEL BRIEN									

TRANCHES DE PRIX 1 2 3 4 5 6 7 8 9

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (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)	11	22	48	21	7	8	4	13	4
VE (acheteurs)	24	91	86	21	12	10	3	5	1
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	2,00	7,58	7,17	1,75	1,00	0,83	0,25	0,42	0,08
Mi (mois d'inven)	5,50	2,90	6,70	12,00	7,00	9,60	16,00	31,20	48,00
TV% (taux de vente)	18%	34%	15%	8%	14%	10%	6%	3%	2%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 DÉCEMBRE 2015 PAR MICHEL BRIEN									



On a établi que **la demande immobilière est faible (en rouge)** lorsque l'activité (ve) varie de 0 à 5 ventes en moyenne par mois. **La demande est moyenne (en jaune)** lorsque l'activité (ve) varie entre 5 et 10 ventes en moyenne par mois, alors que **la demande est forte (en vert)** lorsque l'activité (ve) est supérieure à 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** parce que le (Mi) est plus petit que 5 mois, le rectangle est **(en jaune) lorsqu'on a un marché équilibré,** parce que le (Mi) est entre 5 et 7 mois et le rectangle est **(en rouge) lorsqu'on est dans un marché d'acheteurs** parce que le (Mi) est plus grand que 7 mois.

C'est en comparant le nombre de mois d'inventaire (Mi) des tranches de prix correspondantes d'un tableau à l'autre, qu'on peut dire si la valeur de la maison désignée augmente ou diminue.

Comme votre maison désignée est dans une des tranches de prix du Magistral vous devez admettre que je vais sûrement considérer votre maison désignée, si j'analyse chacune des tranches de prix, ce que je fais dans le document suivant.

### [LES INFORMATIONS SUR CHACUNE DES TRANCHES DE PRIX...\(PP\)](#)



EXEMPLE D'UNE MAISON PLAIN-PIED À VENDRE À BLAINVILLE

## **LES RÉSULTATS GÉNÉRAUX**

En comparant le Magistral du 31 décembre 2017 avec celui du 31 décembre 2015, vous pouvez constater que le marché de toutes les tranches de prix s'est amélioré puisque le nombre de mois d'inventaire a diminué, vous savez que la valeur de votre propriété s'est améliorée depuis le 31 décembre 2015.

Vous êtes à même de constater que l'activité dans les deux plus importantes tranches de prix, 200,000 \$ à 250,000 \$ et de 250,000 \$ à 300,000 \$ **la demande (ve) a beaucoup diminuée** (de 7,58 à 5,33) dans la tranche allant de 200,000 \$ à 250,000 \$ et (de 7,17 à 6,00) dans la tranche de 250,000 \$ à 300,000 \$, **mais le marché s'est tout de même amélioré**, parce qu'il y a **beaucoup moins d'inscriptions** dans chacune de ces deux tranches de prix.

Dans la dernière tranche de prix, allant de 550,000 \$ à 600,000 \$ il se vend une seule maison par 6 mois, ou deux par année, la demande est seulement de 0,17 maison vendue par mois ( $6 \times 0,17 = 1,02$ ). C'est certain que votre courtier ne peut pas faire de miracle, puisque **la demande n'est pas au rendez-vous**. D'autant plus que selon la courbe de LA TENDANCE il semble que le marché veut faire du sur place car le dernier trait de la variation nette de l'inventaire (décembre 2017), la TENDANCE semble être horizontale.

D'un seul coup d'œil, on remarque qu'au 31 décembre 2017, on est à la veille d'avoir un marché de vendeurs (des carrés vert dans toutes les tranches de prix) pour toutes les maisons plain-pied (PP) à Blainville.

À la lueur de tous ces renseignements, que nous livre le Magistral, il est plus facile de prendre des décisions et de suivre l'évolution de la transaction ce qui vous permet de mieux maîtriser la vente ou l'achat de la propriété désignée.

## **LES RÉSULTATS PRATIQUES**

Les résultats découlant des prémisses et des notions que vous venez de voir est de savoir que vous pouvez faire une transaction équitable à la vente ou à l'achat d'une propriété désignée et épargner plusieurs milliers de dollars.

Une transaction équitable est une transaction dans laquelle, ni le vendeur, ni l'acheteur n'a le dessus sur son vis-à-vis.

Si vous êtes le vendeur d'une maison désignée, vous pouvez vous assurer que vous ne laisserez pas d'argent sur la table en vendant à un prix moindre que la juste valeur marchande (JVM).



Si vous êtes acheteurs d'une maison désignée, vous êtes aussi assuré de ne pas vous faire avoir en payant plus que la juste valeur marchande (JVM).

C'est ce que vous devriez avoir saisi.

Prenez par exemple, le Magistral des maisons plain-pied (PP) à Blainville en date du 31 décembre 2017 que je reproduis ci-dessous.

Disons que vous aimeriez acheter une propriété plain-pied (PP) à Blainville dont le prix demandé est 349,000 \$. Cette maison est dans la tranche de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 \$.



VILLE	MAGISTRAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
BLAINVILLE (PP)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	550K
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 550K	à 600K
Vi (vendeurs)	3	7	21	15	11	5	1	2	2
VE (acheteurs)	14	64	72	37	20	8	5	6	2
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,17	5,33	6,00	3,08	1,67	0,67	0,42	0,50	0,17
Mi (mois d'inven)	2,57	1,31	3,50	4,86	6,60	7,50	2,40	4,00	12,00
TV% (taux de vente)	39%	76%	29%	21%	15%	13%	42%	25%	8%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 31 DÉCEMBRE 2017 - PAR MICHEL BRIEN									

Vous devez vous assurer que le prix demandé est le prix de la juste valeur marchande (JVM) en date du 31 décembre 2017. **Votre courtier devrait être en mesure de faire ces calculs.**

Afin de savoir la juste valeur marchande (JVM) de cette propriété par la Méthode de l'OFFRE et de la DEMANDE, la première chose à faire est de déterminer les caractéristiques essentielles de cette propriété.

**Propriété plain-pied (PP), à Blainville, isolée (détachée) CC2+; SB2+; G2+; avec sous-sol fini**

Je cherche ensuite dans quel marché se retrouverait une telle propriété avec ces caractéristiques essentielles. Je cherche des plages de prix qui témoignent d'un marché normal, équilibré dont le nombre de mois d'inventaire varie entre 5 et 7 mois. **Cette recherche, je vous la présente dans le tableau au début de la page suivante:**

Mon premier calcul est fait sans que j'inscrive un prix (sans prix). Les données obtenues sont Vi =13; VE = 22; et M =12. Ce qui signifie que j'ai actuellement au 16 janvier 2018, 13 maisons à vendre qui possèdent au moins les caractéristiques essentielles et peut-être plus de caractéristiques essentielles que la maison désignée. J'ai aussi 22 maisons qui ont été vendues durant la dernière année finissant le 16 janvier 2018 et elles possèdent au moins toutes les caractéristiques essentielles et peut-être plus de caractéristiques essentielles que la maison désignée.

Toutes ces maisons prise dans leur ensemble, sont dans un marché d'acheteurs, mais ce ne sont pas toutes les maisons qui sont dans un marché d'acheteurs individuellement. La nature ou l'état du marché des maisons dépend du prix demandé. Les calculs effectués pour différents prix m'indiquent que j'ai 3 plages de prix témoignant d'un marché normal, équilibré.

La valeur au rôle décrétée par la ville est de 315,000 \$, je ne m'attarderai pas à la plage de 900,000 \$ et moins, ni à la plage de 469,000 \$ et moins puisque ces plages de prix sont beaucoup plus élevées que la plage de prix allant de 395,000 \$ à 349,000 \$.

BLAINVILLE	PRIX	Vi	VE	ve= VE/12	Mi=Vi/ve	MARCHÉ
BLAINVILLE, 16 janvier 2018	SANS PRIX	13	22	1,83	7,09	ACHETEURS
(PP)	900000-	12	21	1,75	6,86	ÉQUILIBRE
ISOLÉE (détachée)	800000-	11	20	1,67	6,60	ÉQUILIBRE
SOUS-SOL	700000-	11	19	1,58	6,95	ÉQUILIBRE
CC2+	600000-	6	17	1,42	4,24	VENDEURS
SB2+	500000-	4	12	1,00	4,00	VENDEURS
G2+	490000-	4	11	0,92	4,36	VENDEURS
	480000-	4	11	0,92	4,36	VENDEURS
	470000-	4	10	0,83	4,80	VENDEURS
	469000-	4	9	0,75	5,33	ÉQUILIBRE
On a 3 possibilités d'avoir un marché équilibré	460000-	4	8	0,67	6,00	ÉQUILIBRE
	440000-	3	7	0,58	5,14	ÉQUILIBRE
	439000-	2	7	0,58	3,43	VENDEURS
	430000-	2	6	0,50	4,00	VENDEURS
	420000-	2	6	0,50	4,00	VENDEURS
	415000-	2	6	0,50	4,00	VENDEURS
	411000-	2	6	0,50	4,00	VENDEURS
	410000-	2	6	0,50	4,00	VENDEURS
	409000-	2	5	0,42	4,80	VENDEURS
	396000-	2	5	0,42	4,80	VENDEURS
	395000-	2	4	0,33	6,00	ÉQUILIBRE
	360000-	2	4	0,33	6,00	ÉQUILIBRE
	350000-	2	4	0,33	6,00	ÉQUILIBRE
	349000-	2	4	0,33	6,00	ÉQUILIBRE
	348000-	1	4	0,33	3,00	VENDEURS
BLAINVILLE, LE 16 JANVIER 2018	PRIX	Vi	VE	ve= VE/12	Mi=Vi/ve	MARCHÉ

Je constate que le prix demandé est inclus dans la plage de prix que j'ai choisie. Dans cette plage de prix je constate qu'il n'y a que 2 maisons à vendre et que le prix de la maison désignée correspond à la plus basse valeur de cette plage de prix qui témoigne d'un marché équilibré.

Le vendeur aurait pu demander jusqu'à 395,000 \$ pour cette propriété, puisque tous les prix de cette plage de prix témoignent d'un marché normal pour une maison possédant les caractéristiques essentielles déterminées au départ. À un prix de 395,000 \$ il aurait pu indiquer que son prix demandé témoignait d'un marché normal et tenté d'avoir le maximum, alors qu'un acheteur avisé aurait pu négocier pour payer le minimum.

Il est fort probable que le propriétaire de cette maison désignée reçoive une offre d'achat sous le prix demandé. Si le propriétaire n'a pas lu l'article auquel je vous ai référé au

début (en page 4) il est fort probable qu'il accepte une offre à 10,000\$ ou 15,000 \$ inférieure à son prix actuellement demandé. **C'est pour cela qu'il est important de maîtriser sa transaction.**

Ceci est un autre cas qui démontre comment il est important de faire affaire avec un bon courtier immobilier qui sait comment fonctionne le marché immobilier. Un courtier immobilier au faits de la Méthode de l'OFFRE et de la DEMANDE pourrait obtenir au moins 30,000 \$ de plus que le prix demandé et de ce fait le propriétaire ne perdrait pas d'argent mais au contraire il en ferait, en plus de payer la commission à même le prix suggéré.

Aucun problème à demander un prix situé dans la plage choisie, tant que le marché continuera de se développer dans le même sens et la même direction indiqués dans le tableau de la TENDANCE (en page 5), puisque le nombre de mois d'inventaire (Mi) diminue, parce que la variation nette de l'inventaire diminue et que par conséquent la valeur de la maison désignée augmente.

Même, si le prix demandé (à 395,000 \$), peut vous paraître élevé, le fait d'être dans un marché dont la valeur augmente va faire en sorte que ce marché va rattraper le prix demandé dans quelques mois ou moins. À cet effet, il est important de surveiller la courbe de LA TENDANCE, tant qu'elle se dirige dans le même sens, on maintient son prix.

Je vous rappelle qu'une maison dans un marché normal, équilibré, ce qui est le cas ici, se vend normalement entre 45 et 60 jours, si la maison désignée fait partie du premier groupe de maison déterminé par la demande (ve).


#### POUR NOUS REJOINDRE

Vous trouverez beaucoup d'information sur **info-immobilier-rive-nord** sur la page suivante, où vous trouverez aussi, toutes les coordonnées pour communiquer avec nous.

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: (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/blogue/>



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](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:

[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**