

Le p'tit matin



MAJ – FÉVRIER 2018

PM1069-A

LA CONDITION DU MARCHÉ IMMOBILIER DES MAISONS À ÉTAGES (ME) À VENDRE OU À ACHETER DANS LES 21 VILLES DE LA RÉGION DES BASSES LAURENTIDES

EN DATE DU 28 FÉVRIER 2018

Voici en quelques pages l'état du marché des maisons à étages (ME) des 21 villes des basses Laurentides. Voici d'abord quelques notions sur l'immobilier, si vous êtes familier avec ces notions vous pouvez passer tout de suite à la page 3

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

La région métropolitaine de Montréal est la région métropolitaine de recensement (RMR), elle possède 137 marchés immobiliers répartis sur la Rive-Sud, l'Île de Montréal, Laval, Chateauguy/Valleyfield et le Rive-Nord. Pour les 2 grandes villes que sont Laval et Montréal, un marché local, c'est un quartier. Pour la Rive-Sud (disons Brossard) ou une ville de la Rive-Nord (disons Mascouche, un marché local c'est une ville et ça pourrait être un quartier lorsqu'il y a suffisamment de maisons. **La situation décrite par les média n'est jamais la situation locale du bien (la propriété désignée) la maison que vous voulez vendre ou que vous espérez acheter.**

2. Tous les marchés possèdent ces trois principales caractéristiques :

- (Vi) est le nombre de maisons à vendre à une date de votre choix, c'est aussi l'OFFRE sur le marché immobilier
- (Mi) est le nombre de mois que ça prend pour vendre tout l'inventaire, selon un rythme moyen* (disons tant de maisons vendues dans les 12 derniers mois finissant à la date choisie pour faire les calculs. C'est aussi la mesure du marché immobilier désigné.
- (TV%) est le taux de vente en pourcentage, c'est-à-dire le pourcentage de chance que possède un vendeur de vendre sa propriété dans les 30 prochains jours, ou dans les 60 prochains jours et ainsi de suite...

*Le rythme moyen dont le symbole est (ve) c'est le rapport du nombre de maisons vendues (VE) dans les derniers 12 mois (M) finissant à la date choisie pour faire les calculs c'est donc une moyenne. C'est aussi la DEMANDE du marché immobilier désigné.

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

La relation qui existe entre L'OFFRE et LA DEMANDE c'est le nombre de mois d'inventaire (Mi) et on traduit cette relation par la formule suivante :

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

4. On distingue trois états dans un marché

Ainsi lorsque la division du nombre d'inscriptions en vigueur (Vi) par le nombre de vente en moyenne par mois (ve), dans les derniers 12 mois, on obtient le nombre de mois d'inventaire (Mi) et si (Mi) est:

- 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

La vente d'une propriété dans un marché de vendeurs se fait rapidement, normalement en dedans d'un mois si la propriété est en bonne condition (à ne pas confondre avec le temps nécessaire pour clore la transaction chez le notaire qui est

environ 3 mois). Le marché de vendeurs survient lorsque l'économie va bien. La valeur de la maison augmente.

La vente d'une propriété dans **un marché d'acheteurs** est difficile et habituellement le prix demandé est surévalué. Dans un tel marché la valeur de la maison diminue et c'est risqué d'acheter dans un tel marché parce que la valeur de la maison diminue et on ne sait pas quand elle va cesser de diminuer et quelle sera sa valeur à ce moment-là.

La vente d'une propriété dans **un marché équilibré** est l'idéal pour l'acheteur et le vendeur puisqu'aucun des deux n'aura le dessus sur l'autre puisque la valeur ne varie presque pas ou s'il y a variation c'est au rythme de l'inflation. La vente se fait normalement dans les 45 à 60 jours suivant l'inscription.

L'achat ou la vente devrait toujours se faire lorsqu'on peut faire la transaction dans un marché équilibré ou à un prix qui témoigne d'un marché équilibré (c'est-à-dire lorsque le nombre de mois d'inventaire est entre 5 et 7 mois), parce que l'acheteur ne veut pas payer plus que la juste valeur marchande (JVM) et le vendeur ne veut pas perdre de l'argent en vendant à un prix trop bas, c'est-à-dire en dessous de la juste valeur marchande (JVM).

5. Faut avoir les bons outils, des outils adaptés

Afin de rendre l'analyse des marchés immobiliers plus faciles à comprendre, **Info-Immobilier-Rive-Nord** a mis sur pieds quelques outils, dont le **GLOBAL**. Le Global c'est un tableau qui a deux utilités :

Il nous renseigne sur l'état du marché de toutes les maisons à étages (ME) d'un marché. Il nous renseigne aussi sur l'état du marché de toutes les maisons plain-pied (PP) d'un marché. Ci-dessous vous trouverez le Global des maisons à étages (ME) de chacune des villes des basses Laurentides comme premier tableau et le Global des maisons à étages (ME) de Blainville.

VOYONS MAINTENANT UN PREMIER TABLEAU

Le tableau #01 au début de la page suivante nous donne tous les renseignements nécessaires que l'on doit connaître pour savoir dans quelle condition est le marché où est situé la maison à étages (ME) que vous voulez vendre ou acheter (ce sera la maison désignée)

Dans les basses Laurentides on a relevé 21 villes et chaque ville représente **un marché local**. Ces villes sont : **Deux-Montagnes, Oka, Pointe-Calumet, Sainte-Marthe sur le Lac, Saint-Eustache, Saint-Joseph du Lac, Saint-Placide, Mirabel, Gore, Blainville, Boisbriand, Bois des Filion, Lorraine, Rosemère, Sainte-Anne-des-Plaines, Sainte-Thérèse, Prévost, Sainte-Sophie, Saint-Jérôme, Saint-Colomban, Saint-Hippolyte**

De ces 21 villes, il y en a quatre qui ont une activité (ve) plus grande que les 17 autres villes, ce sont: **Blainville, Mirabel, Saint-Eustache et Saint-Jérôme**. Pour chacune de ces quatre villes, on a produit un tableau que l'on a appelé le GLOBAL et vous pouvez les voir à la suite du tableau

#01 des 21 villes de la Région des basses Laurentides. C'est le tableau qui nous renseigne sur la condition de l'ensemble des maisons à étages (ME) de chacune de ces villes.

LES 21 VILLES DE LA RÉGION LAURENTIDES										
VILLES - (ME)	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	MARCHÉ	VE/Ni	MARCHÉ	TV% ve/Vi
Deux-Montagnes		37	63	12	5,25	7,05	ACHETEUR			14%
Oka		26	16	12	1,33	19,50	ACHETEUR			5%
Pointe-Calumet		17	18	12	1,50	11,33	ACHETEUR			9%
Sainte-Marthe sur le Lac		44	61	12	5,08	8,66	ACHETEUR			12%
Saint-Eustache		103	121	12	10,08	10,21	ACHETEUR			10%
Saint-Joseph du Lac		19	33	12	2,75	6,91	ÉQUILIBRÉ			14%
Saint-Placide		17	9	12	0,75	22,67	ACHETEUR			4%
Mirabel		145	174	12	14,50	10,00	ACHETEUR			10%
Gore		24	14	12	1,17	20,57	ACHETEUR			5%
Blainville		306	358	12	29,83	10,26	ACHETEUR			10%
Boisbriand		52	70	12	5,83	8,91	ACHETEUR			11%
Bois des Filion		26	31	12	2,58	10,06	ACHETEUR			10%
Lorraine		89	98	12	8,17	10,90	ACHETEUR			9%
Rosemère		70	90	12	7,50	9,33	ACHETEUR			11%
Sainte-Anne-des-Plaines		38	35	12	2,92	13,03	ACHETEUR			8%
Saint-Thérèse		53	81	12	6,75	7,85	ACHETEUR			13%
Prévost		91	86	12	7,17	12,70	ACHETEUR			8%
Sainte-Sophie		66	43	12	3,58	18,42	ACHETEUR			5%
Saint-Jérôme		199	167	12	13,92	14,30	ACHETEUR			7%
Saint-Colomban		99	83	12	6,92	14,31	ACHETEUR			7%
Saint-Hippolyte		108	62	12	5,17	20,90	ACHETEUR			5%
TOTAL LAURENTIDES		1629	1713	12	142,75	11,41	ACHETEUR			9%

L'ÉTAT DU MARCHÉ LOCAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME) DE LA RÉGION DES BASSES LAURENTIDES AU 28 FÉVRIER 2018

Tableau #01 - les 21 villes des basses Laurentides

Que vous choisissiez le tableau #01 ou le tableau #02, vous obtenez les mêmes résultats.

VILLES	GLOBAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)												
BLAINVILLE (ME)	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.	fév.
Vi (vendeurs)	287	306	328	325	299	261	250	231	250	262	260	254	327
VE (acheteurs)	366	358	352	359	365	369	370	375	374	380	390	364	341
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	30,50	29,83	29,33	29,92	30,42	30,75	30,83	31,25	31,17	31,67	32,50	30,33	28,42
Mi (mois d'invent.)	9,41	10,26	11,18	10,86	9,83	8,49	8,11	7,392	8,021	8,274	8,00	8,374	11,51
TV% (taux d'vente)	11%	10%	9%	9%	10%	12%	12%	14%	12%	12%	13%	12%	9%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - 2018-2017 - PAR MICHEL BRIEN													2017

Tableau #02 - BLAINVILLE

Les calculs nous indiquent que l'activité (ve) est de 29,83 maisons vendues en moyenne par mois, que le nombre de mois requis pour vendre les 306 maisons en inventaire est de 10,26 de sorte que la condition du marché de toutes les maisons à étages (ME) à Blainville est un marché d'acheteurs et qu'un vendeur a 10% de chance de vendre dans le mois de mars (les 30 prochains jours) si sa maison fait partie des 30 (29,83) maisons qui sont normalement vendues chaque mois.

.Les autres villes où il y a plus d'activité sont les villes suivantes :

VILLES	GLOBAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)												
MIRABEL (ME)	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.	fév.
Vi (vendeurs)	143	145	172	173	160	151	141	144	154	144	145	134	165
VE (acheteurs)	183	174	204	200	189	186	191	193	194	199	204	184	205
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	15,25	14,5	17,00	16,667	15,75	15,50	15,92	16,08	16,17	16,58	17,00	15,33	17,08
Mi (mois d'invent.)	9,38	10,00	10,12	10,38	10,16	9,74	8,86	8,95	9,526	8,68	8,529	8,74	9,66
TV% (taux d'vente)	11%	10%	10%	10%	10%	10%	11%	11%	10%	12%	12%	11%	10%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NOTRD - 2018-2017 - PAR MICHEL BRIEN													2017

Tableau #03 - MIRABEL

VILLES	GLOBAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)												
ST-EUSTACHE (ME)	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.	fév.
Vi (vendeurs)	95	103	100	89	87	80	82	89	87	100	98	89	108
VE (acheteurs)	117	121	151	160	153	150	159	158	165	166	158	112	144
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	9,75	10,08	12,58	13,333	12,75	12,50	13,25	13,167	13,75	13,83	13,17	9,33	12,00
Mi (mois d'invent.)	9,74	10,21	7,95	6,68	6,82	6,40	6,19	6,76	6,33	7,23	7,44	9,54	9,00
TV% (taux d'vente)	10%	10%	13%	15%	15%	16%	16%	15%	16%	14%	13%	10%	11%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - 2018-2017 - PAR MICHEL BRIEN													2017

Tableau #04 – SAINT-EUSTACHE

VILLES	GLOBAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)												
ST-JÉRÔME (ME)	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.	fév.
Vi (vendeurs)	199	199	222	213	193	178	174	173	178	182	184	175	233
VE (acheteurs)	165	167	245	232	248	244	246	246	251	241	239	164	220
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	13,75	13,92	20,42	19,33	20,67	20,33	20,50	20,5	20,92	20,08	19,92	13,67	18,33
Mi (mois d'invent.)	14,47	14,30	10,87	11,02	9,34	8,75	8,49	8,44	8,51	9,06	9,24	12,80	12,71
TV% (taux d'vente)	7%	7%	9%	9%	11%	11%	12%	12%	12%	11%	11%	8%	8%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - 2018-2017 - PAR MICHEL BRIEN													2017

Tableau #05 – SAINT-JÉRÔME

Vous avez remarqué que les chiffres en noir solide sont ceux de l'année 2018 alors que les chiffres gris sont ceux de 2017. Dans la dernière colonne de chaque GLOBAL on a les chiffres (en rouge sur fond blanc) du mois de février 2017 correspondant aux chiffres de février 2018 en noir solide. Ces tableaux du GLOBAL sont disponibles sur le site d'info-immobilier-rive-nord.com, dans la section du GLOBAL située dans la colonne de droite.

Il est possible de faire le GLOBAL de toutes les villes qui **présentent au moins 30 maisons vendues dans les 12 derniers mois** (une loi de la statistique). Il n'est pas recommandé de faire LE GLOBAL des villes de Oka, Saint-Placide, Pointe Calumet et Gore puisque ces villes ne présentent pas assez de maisons vendues annuellement (min. de 30).

On remarque aussi qu'il n'y a qu'une seule ville qui présente un marché équilibré pour l'ensemble des maisons à étages (ME) et c'est la ville de Saint-Joseph du Lac.

MAIS EST-CE QUE TOUTES LES MAISONS DES BASSES LAURENTIDES SONT DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS?

Pour le savoir info-immobilier Rive-Nord a créé un autre modèle de tableau qu'on appelle **LE MAGISTRAL**. Ce tableau utilise les mêmes données que le tableau du GLOBAL mais il présente l'ensemble des maisons à étages (ME) de chacun des marchés, sous formes de tableau par tranches de prix de 50,000 \$ réparti sur 9 tranches de prix allant de 200,000 \$ à 250,000 \$ jusqu'à 600,000 \$ à 650,000 \$.

Voici le MAGISTRAL des maisons à étages (ME) de la ville de Blainville en date du 28 février 2018. Blainville est la ville qui présente le plus grand nombre de maisons à plus de 500,000 \$ et c'est la raison qui nous force à produire un deuxième MAGISTRAL (le tableau #06) pour faire suite au tableau #05 ci-dessous

VILLE	MAGISTRAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)								
BLAINVILLE (ME)	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	550K	600K
K = 1000	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 550K	à 600K	à 650K
Vi (vendeurs)	1	6	13	27	31	23	24	28	17
VE (acheteurs)	5	24	56	59	46	35	35	37	31
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,42	2,00	4,67	4,92	3,83	2,92	2,92	3,08	2,58
Mi (mois d'inven)	2,40	3,00	2,79	5,49	8,09	7,89	8,23	9,08	6,58
TV% (taux de vente)	42%	33%	36%	18%	12%	13%	12%	11%	15%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 28 FÉVRIER 2018 - PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #05 – les tranches de prix varient par tranche de 50,000 \$

VILLE	MAGISTRAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)								
BLAINVILLE (ME)	650 K	725K	800K	875K	950K	1025K	1100K	1175K	1250K
K = 1000	à 725K	à 800K	à 875K	à 950K	à 1025K	à 1100 K	à 1175K	à 1250K	1325K
Vi (vendeurs)	18	25	10	11	9	4	3	6	4
VE (acheteurs)	22	10	6	3	2	2	2	1	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,83	0,83	0,50	0,25	0,17	0,17	0,17	0,08	0,00
Mi (mois d'inven)	9,82	30,00	20,00	44,00	54,00	24,00	18,00	72,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	10%	3%	5%	2%	2%	4%	6%	1%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 28 FÉVRIER 2018 - PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #06 – les tranches de prix varient par tranches de 75,000 \$

LA COULEUR DES CARREAUX DE LA DEMANDE (ve) ET DU NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi) POUR CHAQUE TRANCHE DE PRIX

Pour la DEMANDE (ve), on a peint les carrés en rouge lorsque la quantité est plutôt faible (0 à 5), en jaune pour indiquer que la quantité est moyenne (5 à 10) et en vert pour une quantité souhaitable (10 et plus) comme pour les feux de circulation. Le prix demandé des maisons à vendre dans chaque tranche de prix est censé être le prix de la juste valeur marchande (JVM) de la maison désignée.

On remarque, au début du tableau #05 que la ligne représentant la demande (ve) est tout en rouge (tous les carreaux sont en rouge) ce qui signifie que la demande est très faible. Par contre dans la ligne représentant le nombre de mois d'inventaire (Mi) on a les 3 premiers carreaux en vert, ce qui représente un marché de vendeurs (0 à 5), puis on a deux carreaux en jaune signifiant que les maisons dans ces tranches de prix (4^e et 9^e) sont dans un marché équilibré (entre 5 et 7 mois).

Lorsqu'on analyse les tranches de prix comprises entre 650,000 \$ et 1,325,000 \$ tous les carreaux du tableau #06 sont peints en rouge et chacun de ces carreaux possède un nombre plus élevé de mois d'inventaire (Mi) que dans les tranches de prix du tableau # 05 et les carreaux de la DEMANDE (ve) présentent un nombre beaucoup plus petit dans le tableau #06 que dans le tableau #05.

Pour les villes dont les ventes VE sont supérieures à 30 pour une année, info-immobilier peut trouver pour vous, dans quelle condition de marché se retrouve la maison désignée (celle que vous voulez vendre ou celle que vous aimeriez acheter)

Ainsi, pour savoir si votre maison est dans un marché d'acheteurs, dans un marché équilibré ou dans un marché de vendeurs vous devez en faire la demande en communiquant avec Michel Brien via les coordonnées suivantes :

Adresse courriel : Info@info-immobilier-rive-nord.com

Tél: (450) 932-1267

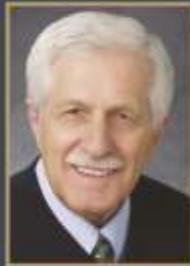
POUR NOUS REJOINDRE

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 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**