

# Le p'tit matin



MAJ – FÉVRIER 2018

PM1069-B

## LA CONDITION DU MARCHÉ IMMOBILIER DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) À VENDRE OU À ACHETER DANS LES 21 VILLES DES BASSES LAURENTIDES

EN DATE DU 28 FÉVRIER 2018

Voici en quelques pages l'état du marché des maisons plain-pied (PP) 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 la 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 local
- (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 plain-pied (PP) d'un marché. Il nous renseigne aussi sur l'état du marché de toutes les maisons à étages (ME) d'un marché. Ci-dessous vous trouverez le Global des maisons plain-pied (PP) de la Rive-Nord comme premier tableau et le Global des maisons plain-pied (PP) 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 située la maison plain-pied (PP) 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 plain-pied (PP) de chacune de ces villes.

LES 21 VILLES DE LA RÉGION LAURENTIDES										
VILLES - (PP)	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	MARCHÉ	VE/Ni	MARCHÉ	TV% ve/Vi
Deux-Montagnes		29	94	12	7,83	3,70	VENDEUR			27%
Oka		15	13	12	1,08	13,85	ACHETEUR			7%
Pointe-Calumet		62	59	12	4,92	12,61	ACHETEUR			8%
Sainte-Marthe sur le Lac		89	165	12	13,75	6,47	ÉQUILIBRÉ			15%
Saint-Eustache		72	214	12	17,83	4,04	VENDEUR			25%
Saint-Joseph du Lac		18	31	12	2,58	6,97	ÉQUILIBRÉ			14%
Saint-Placide		5	8	12	0,67	7,50	ACHETEUR			13%
Mirabel		135	296	12	24,67	5,47	ÉQUILIBRÉ			18%
Gore		33	20	12	1,67	19,80	ACHETEUR			5%
Blainville		123	233	12	19,42	6,33	ÉQUILIBRÉ			16%
Boisbriand		40	109	12	9,08	4,40	VENDEUR			23%
Bois des Filion		28	42	12	3,50	8,00	ACHETEUR			13%
Lorraine		19	51	12	4,25	4,47	VENDEUR			22%
Rosemère		27	64	12	5,33	5,06	ÉQUILIBRÉ			20%
Sainte-Anne-des-Plaines		71	89	12	7,42	9,57	ACHETEUR			10%
Sainte-Thérèse		23	78	12	6,50	3,54	VENDEUR			28%
Prévost		60	95	12	7,92	7,58	ACHETEUR			13%
Sainte-Sophie		138	175	12	14,58	9,46	ACHETEUR			11%
Saint-Jérôme		250	409	12	34,08	7,33	ACHETEUR			14%
Saint-Colomban		102	121	12	10,08	10,12	ACHETEUR			10%
Saint-Hippolyte		105	109	12	9,08	11,56	ACHETEUR			9%
TOTAL LAURENTIDES		1444	2475	12	206,25	7,00	ACHETEUR			14%

L'ÉTAT DU MARCHÉ LOCAL DES MAISON PLAIN-PIED (PP) DE LA RÉGION DES BASSES LAURENTIDES

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 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.	fév.
Vi (vendeurs)	111	123	128	123	118	112	88	86	85	92	92	87	129
VE (acheteurs)	229	233	249	243	244	239	249	241	236	239	239	225	255
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	19,08	19,42	20,75	20,25	20,33	19,92	20,75	20,08	19,67	19,92	19,92	18,75	21,25
Mi (mois d'invent.)	5,82	6,33	6,17	6,07	5,80	5,62	4,24	4,28	4,32	4,62	4,62	4,64	6,07
TV% (taux d'vente)	17%	16%	16%	16%	17%	18%	24%	23%	23%	22%	22%	22%	16%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - 2018-2017 - PAR MICHEL BRIEN													2017

Tableau #02 - BLAINVILLE

Les calculs nous indiquent que l'activité (ve) est de 19,42 maisons vendues en moyenne par mois, que le nombre de mois requis pour vendre les 123 maisons en inventaire est de 6,33 de sorte que la condition du marché de toutes les maisons plain-pied (PP) à Blainville est un marché équilibré et qu'un vendeur a 16% de chance de vendre dans le mois de mars (les 30 prochains jours) si sa maison fait partie des 19 ou 20 (19,42) qui sont normalement vendues chaque mois.

Les autres villes où il y a plus d'activité ou la DEMANDE est plus élevée sont les villes suivantes :

VILLES	GLOBAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)												
MIRABEL (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.	fév.
Vi (vendeurs)	119	135	185	166	155	145	140	145	152	136	130	123	174
VE (acheteurs)	306	296	303	307	313	317	316	318	322	322	322	305	303
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	25,50	24,67	25,25	25,583	26,08	26,42	26,33	26,5	26,83	26,83	26,83	25,42	25,25
Mi (mois d'invent.)	4,67	5,47	7,33	6,49	5,94	5,49	5,32	5,47	5,66	5,07	4,84	4,84	6,89
TV% (taux d'vente)	21%	18%	14%	15%	17%	18%	19%	18%	18%	20%	21%	21%	15%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NOTRD - 2018-2017 - PAR MICHEL BRIEN													2017

Tableau #03 - MIRABEL

VILLES	GLOBAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)												
ST-EUSTACHE (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.	fév.
Vi (vendeurs)	75	72	92	80	80	75	76	79	71	70	73	60	102
VE (acheteurs)	214	214	203	207	214	212	215	205	207	208	212	216	195
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	17,83	17,83	16,92	17,25	17,83	17,67	17,92	17,08	17,25	17,333	17,667	18,00	16,25
Mi (mois d'invent.)	4,21	4,04	5,44	4,64	4,49	4,25	4,24	4,62	4,12	4,04	4,13	3,33	6,28
TV% (taux d'vente)	24%	25%	18%	22%	22%	24%	24%	22%	24%	25%	24%	30%	16%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - 2018-2017 - PAR MICHEL BRIEN													2017

Tableau #04 – SAINT-EUSTACHE

VILLES	GLOBAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)												
ST-JÉRÔME (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.	fév.
Vi (vendeurs)	237	250	235	233	208	204	202	219	227	251	237	220	247
VE (acheteurs)	413	409	432	419	424	413	406	409	411	408	420	406	424
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	34,42	34,08	36,00	34,92	35,33	34,42	33,83	34,08	34,25	34,00	35,00	33,83	35,33
Mi (mois d'invent.)	6,89	7,33	6,53	6,67	5,89	5,93	5,97	6,43	6,63	7,38	6,77	6,50	6,99
TV% (taux d'vente)	15%	14%	15%	15%	17%	17%	17%	16%	15%	14%	15%	15%	14%
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 plus pâles 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 d'Oka, Saint-Placide et Gore puisque ces villes ne présentent pas assez de maisons vendues (min. 30) annuellement.

On remarque aussi qu'il y a plusieurs villes qui présentent un marché de vendeurs (le (Mi) est dans un carré vert) ou un marché équilibré (le Mi est dans un carré jaune) et quelques villes sont encore dans un marché d'acheteurs (puisque leur (Mi) est dans un carré rouge). Les marchés des maisons plain-pied (PP) sont toujours les premiers à passer d'un marché d'acheteurs à un marché de vendeurs parce que les maisons plain-pied (PP) sont normalement moins dispendieuses que les maisons à étages (ME).

## MAIS EST-CE QUE TOUTES LES MAISONS PLAIN-PIED (PP) DES BASSES LAURENTIDES NE DEVRAIENT PAS ÊTRE DANS UN MARCHÉ DE VENDEURS?

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 plain-pied (PP) de chacun des marchés, sous formes de tableau par tranches de prix de 50,000 \$ réparti sur 9 tranches de prix allant de moins de 200,000 \$ jusqu'à la tranche de prix allant de 550,000 \$ à 600,000 \$.

**Voici le MAGISTRAL des maisons plain-pied (PP) de la ville de Blainville le tableau #05 en date du 28 février 2018.**

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)	4	10	32	23	17	4	3	3	1
VE (acheteurs)	19	66	79	34	20	8	5	5	1
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,58	5,50	6,58	2,83	1,67	0,67	0,42	0,42	0,08
Mi (mois d'inven)	2,53	1,82	4,86	8,12	10,20	6,00	7,20	7,20	12,00
TV% (taux de vente)	40%	55%	21%	12%	10%	17%	14%	14%	8%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 28 FÉVRIER 2018 - PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #05 – les tranches de prix varient par tranche de 50,000 \$ en date du 28 février 2018

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									

Tableau #06 – les tranches de prix varient par tranches de 50,000 \$ en date du 30 décembre 2015, date à laquelle le marché a changé.

## **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 normale (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 ce qui signifie que la demande est très faible (tous les carreaux sont en rouge), sauf celui de la tranche de prix allant de 250,000 \$ à 300,000 \$ et celui de la tranche de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 \$. Ces deux dernières tranches de prix présentent une DEMANDE moyenne, puisque le (ve) est entre 5 et 10 maisons vendues par mois.

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 un carreau en jaune signifiant que les maisons dans cette tranche de prix (le 6<sup>e</sup> carreau, allant de 400,000 \$ à 450,000 \$) sont dans un marché équilibré (entre 5 et 7 mois).

Lorsqu'on analyse le nombre de mois d'inventaire (Mi) dans les tranches de prix correspondantes du tableau #05 et du tableau #06, on remarque que le nombre de mois d'inventaire (Mi) a diminué dans toutes les tranches de prix depuis que le marché a changé, sauf pour la tranche de prix allant de 350,000 \$ à 400,000\$.


Lorsque dans une tranche de prix, le nombre de mois d'inventaire (Mi) diminue cela veut dire que la valeur de la maison désignée augmente. L'inverse est aussi vrai, si la maison désignée est dans une tranche de prix dans laquelle le nombre de mois d'inventaire (Mi) augmente, alors la valeur de la maison désignée diminue.

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), est-elle 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, les coordonnées dans la barre jaune au début de la page suivante.

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/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](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**