

Le p'tit matin



MAJ – FÉVRIER 2018

PM1069-D

LA CONDITION DU MARCHÉ IMMOBILIER DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) À VENDRE OU À ACHETER DANS LES 13 VILLES DE LA RÉGION DE LANAUDIÈRE

EN DATE DU 28 FÉVRIER 2018

Voici en quelques pages l'état du marché des maisons plain-pied (PP) des 13 villes de la région de Lanaudière. Voici d'abord quelques notions sur l'immobilier, si vous êtes familier avec ces notions vous pouvez passer 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 chacune des villes de la Rive-Nord comme premier tableau et le Global des maisons plain-pied (PP) de Terrebonne.

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 la région de Lanaudière, on a relevé 13 villes et chaque ville représente **un marché local**. Ces villes sont : **Charlemagne, L'Assomption, Lavaltrie, Le Gardeur, L'Épiphanie paroisse, L'Épiphanie ville, Repentigny, Saint-Sulpice, Saint-Lin, Lachenaie, La Plaine, Mascouche, Terrebonne.**

De ces 13 villes, il y en a quatre qui ont une activité (ve) plus grande que les 9 autres villes, ce sont: **Repentigny, Lachenaie, Mascouche, Terrebonne.** 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 13 villes de la Région de Lanaudière. C'est le tableau qui nous renseigne sur la condition de l'ensemble des maisons plain-pied (PP) de chacune de ces villes.

LES 13 VILLES DE LA RÉGION LANAUDIÈRE										
VILLES - (PP)	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	MARCHÉ	VE/Ni	MARCHÉ	TV% ve/Vi
Charlemagne		8	17	12	1,42	5,65	ÉQUILIBRÉ			18%
Assomption		102	139	12	11,58	8,81	ACHETEUR			11%
Lavaltrie		77	113	12	9,42	8,18	ACHETEUR			12%
Le Gardeur		61	110	12	9,17	6,65	ÉQUILIBRÉ			15%
L'Épiphanie par.		23	14	12	1,17	19,71	ACHETEUR			5%
L'Épiphanie vil.		16	21	12	1,75	9,14	ACHETEUR			11%
Repentigny		153	324	12	27,00	5,67	ÉQUILIBRÉ			18%
Saint-Sulpice		7	14	12	1,17	6,00	ÉQUILIBRÉ			17%
Saint-Lin		157	229	12	19,08	8,23	ACHETEUR			12%
Lachenaie		66	135	12	11,25	5,87	ÉQUILIBRÉ			17%
La Plaine		119	186	12	15,50	7,68	ACHETEUR			13%
Mascouche		132	282	12	23,50	5,62	ÉQUILIBRÉ			18%
Terrebonne		117	284	12	23,67	4,94	VENDEUR			20%
TOTAL LANAUDIÈRE		1038	1868	12	155,67	6,67	ÉQUILIBRÉ			15%
L'ÉTAT DU MARCHÉ DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) DE LA RÉGION LANAUDIÈRE AU 28 FÉVRIER 2018										

Tableau #01 - les 13 villes de la région Lanaudière Que vous choisissiez le tableau #01 ou le tableau #02, vous obtenez les mêmes résultats.

VILLES	GLOBAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)												
TERREBONNE (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)	107	117	134	141	127	118	110	95	112	113	109	198	128
VE (acheteurs)	286	284	298	386	294	295	300	307	307	313	315	289	294
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	23,83	23,67	24,83	32,17	24,5	24,58	25,00	25,58	25,58	26,08	26,25	24,08	24,50
Mi (mois d'invent.)	4,49	4,94	5,40	4,38	5,18	4,80	4,40	3,71	4,38	4,33	4,15	8,22	5,22
TV% (taux d'vente)	22%	20%	19%	23%	19%	21%	23%	27%	23%	23%	24%	12%	19%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - 2018-2017 - PAR MICHEL BRIEN													2017

Tableau #02 - TERREBONNE

Les calculs nous indiquent que l'activité (ve) est de 23,67 maisons vendues en moyenne par mois, que le nombre de mois requis pour vendre les 117 maisons en inventaire est de 4,94 de sorte que la condition du marché de toutes les maisons plain-pied (PP) à Terrebonne est un marché de vendeurs et qu'un vendeur a 20% de chance de vendre dans le mois de mars (les 30 prochains jours) si sa maison fait partie des 23 ou 24 (19,42) maisons 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 MAISON PLAIN-PIED (PP)												
REPENTIGNY (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)	145	153	200	191	180	159	135	128	136	148	158	145	196
VE (acheteurs)	332	324	333	334	341	336	342	353	338	337	334	332	337
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	27,67	27,00	27,75	27,83	28,42	28,00	28,50	29,42	28,17	28,08	27,83	27,67	28,08
Mi (mois d'invent.)	5,24	5,67	7,21	6,86	6,33	5,68	4,74	4,35	4,83	5,27	5,68	5,24	6,98
TV% (taux d'vente)	19%	18%	14%	15%	16%	18%	21%	23%	21%	19%	18%	19%	14%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - 2018-2017 - PAR MICHEL BRIEN													2017

Tableau #03 - REPENTIGNY

VILLES	GLOBAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)												
MASCOUCHE (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)	116	132	160	148	133	129	122	111	110	118	122	116	183
VE (acheteurs)	286	282	268	280	284	287	285	291	295	291	291	275	250
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	23,83	23,50	22,33	23,33	23,67	23,92	23,75	24,25	24,58	24,25	24,25	22,92	20,83
Mi (mois d'invent.)	4,87	5,62	7,16	6,34	5,62	5,39	5,14	4,58	4,47	4,87	5,03	5,06	8,78
TV% (taux d'vente)	21%	18%	14%	16%	18%	19%	19%	22%	22%	21%	20%	20%	11%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - 2018-2017 - PAR MICHEL BRIEN													2017

Tableau #04 – MASCOUCHE

VILLES	GLOBAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)												
LACHENAIE (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)	60	66	83	78	65	62	54	52	54	54	50	54	80
VE (acheteurs)	137	135	143	136	144	141	146	143	141	140	143	157	149
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	11,42	11,25	11,92	11,33	12,00	11,75	12,17	11,92	11,75	11,67	11,92	13,08	12,42
Mi (mois d'invent.)	5,26	5,87	6,97	6,88	5,42	5,28	4,44	4,36	4,60	4,63	4,20	4,13	6,44
TV% (taux d'vente)	19%	17%	14%	15%	18%	19%	23%	23%	22%	22%	24%	24%	16%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - 2018-2017 - PAR MICHEL BRIEN													2017

Tableau #05 – LACHENAIE

Vous avez remarqué que les chiffres en noir solide sont ceux de l'année 2018 alors que les chiffres en 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 Charlemagne, de l'Épiphanie paroisse et l'Épiphanie ville ainsi que de Saint-Sulpice, puisque ces villes ne présentent pas assez de maisons vendues (min. 30) annuellement.

On remarque aussi qu'il y a une seule ville qui présente un marché de vendeurs, Terrebonne (le Mi est dans un carré vert) ou un marché équilibré, 6 villes (le Mi est dans un carré jaune) et quelques villes (6) 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 lorsque l'économie locale s'améliore 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) DE LA RÉGION LANAUDIÈRE 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 Terrebonne le tableau #05 en date du 28 février 2018.

VILLE	MAGISTRAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
TERREBONNE (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)	7	20	43	18	8	9	1	0	0
VE (acheteurs)	27	90	116	31	16	8	2	1	1
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	2,25	7,50	9,67	2,58	1,33	0,67	0,17	0,08	0,08
Mi (mois d'inven)	3,11	2,67	4,45	6,97	6,00	13,50	6,00	0,00	0,00
TV% (taux de vente)	32%	38%	22%	14%	17%	7%	17%	#DIV/0!	#DIV/0!
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)								(PP)
TERREBONNE (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)	15	43	54	12	13	6	1	5	1
VE (acheteurs)	46	115	89	16	10	5	2	3	1
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	3,83	9,58	7,42	1,33	0,83	0,42	0,17	0,25	0,08
Mi (mois d'inven)	3,91	4,49	7,28	9,00	15,60	14,40	6,00	20,00	12,00
TV% (taux de vente)	26%	22%	14%	11%	6%	7%	17%	5%	8%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 JUILLET 2015 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #06 – les tranches de prix varient par tranches de 50,000 \$ en date du 31 juillet 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 200,000 \$ à 250,000 \$ et celui de la tranche de prix allant de 250,000 \$ à 300,000 \$. 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 3 carreaux en jaune signifiant que les maisons dans ces tranches de prix (le 4^e, 5^e et 7^e carreau) 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 7^e tranche de prix allant de 450,000 \$ à 500,000\$, qui est demeurée à 6,00 mois d'inventaire. Les 2 dernière tranches de prix ne correspondent pas.


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 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 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**