

Le p'tit matin



MAJ – 06 JUIN 2017

PM969

LE MARCHÉ IMMOBILIER LOCAL DE CHACUNE DES 34 VILLES DE LA RIVE-NORD

Comme promis lors des derniers articles publiés, je vous transmets la suite de l'état du marché local de chacune des 34 villes de la Rive-Nord. L'article PM519 vous donnait l'information en date du 31 décembre 2015. L'article, PM820 vous transmettais l'information en date du 31 octobre 2016. Le présent article vous présente l'information en date du 31 mai 2017. Vous pouvez comparer pour voir comment les marchés ont évolués.

J'ai préparé pour vous 4 tableaux, 2 tableaux, dont un pour les maisons à étages (ME) et l'autre pour les maisons plain-pied (PP) pour chacune des 13 villes de la Région Lanaudière et 2 autres tableaux, dont un pour les maisons à étages (ME) et un pour les maisons plain-pied (PP), pour chacune des 21 autres villes de la Région Laurentides.

C'est à partir de MLS/Centris, la base de données la plus complète, soit celle des courtiers immobiliers, que proviennent les données que je vous présente dans les 4 prochains tableaux.

Ces tableaux présentent les données et les calculs du marché immobilier local de chacune des 34 villes de la Rive-Nord parce que **ces données sont locales** au marché de toutes les maisons du même genre (Maison à étages (ME) ou maisons plain-pied (PP) de chacune de ces 34 villes).

J'ai aussi fait les calculs appropriés **des caractéristiques de chacun des marchés immobiliers locaux**. Avant que vous consultiez les tableaux, j'ai préparé un rafraichissement des connaissances nécessaires à la compréhension **d'un marché local**.

LES 3 CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ IMMOBILIER LOCAL DES 34 VILLES DE LA RIVE-NORD DU GRAND MONTRÉAL

Tous les marchés possèdent les trois principales caractéristiques suivantes :

1. L'ACTIVITÉ (ve), c'est le nombre de maisons vendues en moyenne chaque mois dans un marché. **L'activité c'est aussi la DEMANDE** qu'il y a dans ce marché. Mathématiquement c'est **(ve) = VE/M** où **VE** est le nombre de maisons vendues dans l'année (12 mois) qui se termine à la date où on calcule cette activité **(ve)** et **M** c'est le nombre de mois que l'on a pris pour calculer **VE**. Normalement on le fait sur une année ou 12 mois.

2. LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi), c'est le rapport qu'il y a entre l'**OFFRE** de ce marché et la **DEMANDE** de ce même marché. Mathématiquement c'est **Mi = Vi/(ve)** où **Vi** est l'**OFFRE** (les maisons à vendre) de ce marché et **(ve)** est la **DEMANDE** (la moyenne mensuelle du nombre d'acheteurs dans ce même marché).

Si le rapport (la division) de L'OFFRE par la DEMANDE donne un nombre de mois compris entre 5 et 7, on dira que le marché est équilibré et ce nombre sera le nombre de mois d'inventaire que ça prendrait pour liquider toutes les maisons à vendre sur le marché au moment où on calcule ce rapport.

Si la division de l'OFFRE par la DEMANDE donne un nombre plus grand que 7, on dira que le marché est un marché d'acheteurs et si le nombre de mois est moins de 5, on dira que le marché est un marché de vendeurs.

Cette caractéristique est très importante puisqu'elle nous **aide à déterminer la nature du marché**. Comme on vient tout juste de le voir il y a trois genres de marchés possibles, un marché d'acheteurs, un marché de vendeurs et un marché équilibré que l'on appelle aussi un marché normal. Cette caractéristique nous **aidera aussi à déterminer le prix demandé**.

3. LE TAUX D'ABSORPTION (TA) ou LE TAUX DE VENTE EN POURCENTAGE (TV%) c'est le rapport entre l'activité **(ve)** et le nombre de maisons à vendre sur le marché **(Vi)**. C'est aussi l'inverse du nombre de mois d'inventaire **(Mi) = Vi/ve, soit TV% = ve/Vi**. C'est aussi les chances de vendre dans les 30 prochains jours à la condition que la propriété à vendre fasse partie du nombre de maisons vendues (ve) en moyenne à chaque mois.

VOYONS MAINTENANT UN PREMIER TABLEAU

LES 13 VILLES DE LA RÉGION LANAUDIÈRE										
VILLES - (ME)	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	MARCHÉ	VE/Ni	MARCHÉ	TV% ve/Vi
Charlemagne		8	7	12	0,58	13,71	ACHETEUR			7%
Assomption		87	129	12	10,75	8,09	ACHETEUR			12%
Lavaltrie		52	39	12	3,25	16,00	ACHETEUR			6%
Le Gardeur		53	95	12	7,92	6,69	ÉQUILIBRÉ			15%
L'Épiphanie par.		18	6	12	0,50	36,00	ACHETEUR			3%
L'Épiphanie vil.		15	23	12	1,92	7,83	ACHETEUR			13%
Repentigny		227	263	12	21,92	10,36	ACHETEUR			10%
Saint-Sulpice		12	10	12	0,83	14,40	ACHETEUR			7%
Saint-Lin		70	64	12	5,33	13,13	ACHETEUR			8%
Lachenaie		129	197	12	16,42	7,86	ACHETEUR			13%
La Plaine		66	100	12	8,33	7,92	ACHETEUR			13%
Mascouche		185	177	12	14,75	12,54	ACHETEUR			8%
Terrebonne		190	272	12	22,67	8,38	ACHETEUR			12%
TOTAL LANAUDIÈRE		1112	1382	12	115,17	9,66	ACHETEUR			10%

L'ÉTAT DU MARCHÉ LOCAL DES MAISONS (ME) DE LANAUDIÈRE AU 31 MAI 2017

LES DONNÉES :

Vous avez naturellement les 13 villes de la Région Lanaudière dans la première colonne, puis suivent dans les 4 colonnes suivantes, en bleu pâle, les données recueillies dans la base MLS/Centris.

La 2^{ème} colonne présente le nombre de nouvelles inscriptions (Ni) dans les 12 mois finissant le 31 mai 2017. On ne les a pas retenues, on en a pas besoin pour le moment.

La 3^{ème} colonne présente le nombre de maisons à vendre (Vi) le 31 mai 2017.

La 4^{ème} colonne présente le nombre de maisons vendues (VE) dans l'année finissant le 31 mai 2017 (du 1 juin 2016 au 31 mai 2017). 1 an = 12 mois

La 5^{ème} colonne c'est le nombre de mois dans la dernière année ou 12 mois.

LES CALCULS :

La 6^{ème} colonne, c'est le calcul de la DEMANDE ou l'ACTIVITÉ (ve) = VE/M. Ainsi pour Terrebonne, (ve) = (272/12) = 22,67 maisons vendues en moyenne par mois.

La 7^{ème} colonne, c'est la formule de l'OFFRE et de la DEMANDE, soit Mi = Vi/ve. C'est ainsi que pour Terrebonne on obtient Mi = (190/22,67) = 8,38 mois d'inventaire.

La 8^{ème} colonne, nous indique que le marché local **de toutes les maisons à étages (ME)** sont dans **un marché d'acheteurs**, par ce que le Mi est plus grand que 7 mois, sauf 1 ville, soit Le Gardeur (Mi = 6,69, marché équilibré).

La 9^{ième} et la 10^{ième} colonne n'ont pas été retenues, on en a pas besoin pour le moment

La 11^{ième} colonne, présente de Taux d'Absorption (TA) ou le Taux De Vente (TV%). Un taux est normalement présenté en pourcentage et traduit la division de deux éléments. Sachant qu'il y a un certain nombre de maisons à vendre qui sont inscrites sur le marché local et sachant qu'il se vend un certain nombre de maisons chaque mois on peut savoir ce que représente la division de (ve)/Vi, et si on revient à la ville de Terrebonne que l'on a adoptée comme exemple pour expliquer les calculs, on trouve ici que le TV% = (ve)/Vi ce qui nous donne (22,67/190) = 0.1193 que l'on traduit par 12% en complétant les derniers chiffres de la division (0,119/100).

Ce rapport semble insignifiant à première vue mais il est très important de savoir que si à chaque mois il se vend en moyenne 22 ou 23 maisons (22,67), cela veut dire que si votre propriété fait partie des premières 22 ou 23 maisons sur les 190 maisons à vendre dans ce marché, vous avez 100% de chances que votre maison soit vendue dans les prochains 30 jours. Si elle fait plutôt partie des maisons venant après les 22 ou 23 premières vous aurez 50% de chances de vendre dans les 60 prochains jours. Vous voyez comme ça devient intéressant de savoir quand exactement vous allez vendre.

Je ne vais pas répéter ces renseignements à chaque tableau, mais j'analyserai pour vous d'autres aspects **d'un marché local**.

VOICI MAINTENANT LE DEUXIÈME TABLEAU.

Celui des maisons plain-pied (PP) des 13 villes de la Région Lanaudière

Afin de faire les calculs et d'obtenir le minimum d'erreur le marché analysé doit présenter **un minimum de 30 ventes durant les derniers 12 mois** par ce qu'on utilise les mathématiques statistiques (on verra cet aspect dans un autre article). Avec 30 ventes et plus on peut garantir une marge d'erreur de 18% et mieux. Ce qu'on ne peut pas faire avec les villes suivantes : Charlemagne, l'Épiphanie (paroisse), l'Épiphanie ville et Saint-Sulpice, qui n'ont pas le minimum de 30 ventes. Les calculs sont faits, mais la marge d'erreur qu'ils présentent peut être plus grande que 18%.

Les villes qui présentent une meilleure DEMANDE, là, où il y a beaucoup d'ACTIVITÉ (ve) sont celles où il y a plus de ventes (ve) = **VE/M** comme Repentigny (ve) = 28,25 maisons plain-pied (PP) vendues en moyenne à chaque mois, suivent les villes de Terrebonne (ve) = 24,42 maisons vendues en moyenne par mois, Mascouche (ve) = 23,58 puis Saint-Lin (ve) = 20,67 maisons vendues en moyenne par mois (mvm/m).

Les autres villes présentant une faible DEMANDE, là où l'ACTIVITÉ est plutôt moyenne sont : La Plaine (ve) = 17,42 mvm/m, L'Assomption (ve) = 12,00 mvm/m, Lachenaie (ve) = 11,83 mvm/m, , Lavaltrie (ve) = 10,92 mvm/m et Le Gardeur (ve) = 8,92 mvm/m. L'Épiphanie (paroisse ve = 2,00), Charlemagne (ve = 1,67), l'Épiphanie (ville) ve = 1,58), et Saint-Sulpice (ve = 1,50) ferment la marche, avec très peu de maisons vendues en moyenne par mois (mvm/m)

Remarquez que plus la DEMANDE est grande et plus L'OFFRE est petite, **meilleur sera le marché**. Selon la formule de l'O&D ci-dessous,, $Mi = Vi/(ve)$

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

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	20	12	1,67	4,80	VENDEUR			21%
Assomption		89	144	12	12,00	7,42	ACHETEUR			13%
Lavaltrie		68	131	12	10,92	6,23	ÉQUILIBRÉ			16%
Le Gardeur		72	107	12	8,92	8,07	ACHETEUR			12%
L'Épiphanie par.		13	24	12	2,00	6,50	ÉQUILIBRÉ			15%
L'Épiphanie vil.		16	19	12	1,58	10,11	ACHETEUR			10%
Repentigny		173	339	12	28,25	6,12	ÉQUILIBRÉ			16%
Saint-Sulpice		13	18	12	1,50	8,67	ACHETEUR			12%
Saint-Lin		170	248	12	20,67	8,23	ACHETEUR			12%
Lachenaie		63	142	12	11,83	5,32	ÉQUILIBRÉ			19%
La Plaine		111	209	12	17,42	6,37	ÉQUILIBRÉ			16%
Mascouche		130	283	12	23,58	5,51	ÉQUILIBRÉ			18%
Terrebonne		121	293	12	24,42	4,96	VENDEUR			20%
TOTAL LANAUDIÈRE		1047	1977	12	164,75	6,36	ÉQUILIBRÉ			16%

ÉTAT DU MARCHÉ DES MAISONS (PP) DE LA RÉGION LANAUDIÈRE AU 31 MAI 2017

Permettez-moi de vous suggérer d'autres articles que vous pouvez facilement retrouver sur notre site web LE CENTRE DE L'INFORMATION SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DE LA RIVE-NORD à l'adresse suivante : <http://info-immobilier-rive-nord.com> Une fois sur le site vous cliquez sur le logo du p'tit matin dans la colonne de droite et les articles vous apparaîtront, puis vous n'avez qu'à choisir celui qui vous intéresse en cliquant sur le titre de l'article.

PM75B – LES CARACTÉRISTIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER

PM77 - SAVEZ-VOUS COMMENT UTILISER LES TROIS (3) CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ IMMOBILIER

VOICI MAINTENANT LE TROISIÈME TABLEAU.

Celui des maisons à étages (ME) des villes de la Région Laurentides

À partir de l'analyse du tableau suivant vous pouvez détecter les villes où il n'y a pas, au moins une trentaine (30) de ventes. Vous pouvez trouver les villes qui présentent une meilleure DEMANDE, là où l'ACTIVITÉ est la plus élevée. À moins de 30 ventes on a : Oka, Pointe-Calumet, Saint-Placide et Gore. La ville présentant la meilleure activité ou DEMANDE : Blainville à 30,17 maisons vendues par mois.

Remarque qu'au 31 octobre 2016, toutes les maisons à étages (ME) de cette région **étaient** dans un marché d'acheteurs au 31 octobre 2016, parce que leur Mi **était** plus élevé que 7 mois, sauf les (ME) de la ville de Deux-Montagnes (Mi = 4,74) et Boisbriand (Mi = 4,26) dont le nombre de mois d'inventaire Mi **étaient** à moins de 5 mois, ce qui leur conférerait un marché de vendeur. Puis Sainte-Marthe-sur-le-Lac qui **présentait** un marché équilibré avec un Mi à 6,68 mois d'inventaire.

Au 31 mai 2017, on a maintenant 2 marchés de vendeurs : Deux-Montagnes et Boisbriand, 4 marchés équilibrés : Sainte-Marthe-sur-le-Lac, Saint-Eustache, Bois-des-Filion et Sainte-Thérèse.

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		39	100	12	8,33	4,68	VENDEUR			21%
Oka		28	17	12	1,42	19,76	ACHETEUR			5%
Pointe-Calumet		21	24	12	2,00	10,50	ACHETEUR			10%
Sainte-Marthe sur le Lac		51	89	12	7,42	6,88	ÉQUILIBRÉ			15%
Saint-Eustache		85	151	12	12,58	6,75	ÉQUILIBRÉ			15%
Saint-Joseph du Lac		21	35	12	2,92	7,20	ACHETEUR			14%
Saint-Placide		17	7	12	0,58	29,14	ACHETEUR			3%
Mirabel		148	187	12	15,58	9,50	ACHETEUR			11%
Gore		24	16	12	1,33	18,00	ACHETEUR			6%
Blainville		278	362	12	30,17	9,22	ACHETEUR			11%
Boisbriand		42	108	12	9,00	4,67	VENDEUR			21%
Bois des Filion		25	53	12	4,42	5,66	ÉQUILIBRÉ			18%
Lorraine		77	96	12	8,00	9,63	ACHETEUR			10%
Rosemère		83	98	12	8,17	10,16	ACHETEUR			10%
Sainte-Anne-des-Plaines		36	42	12	3,50	10,29	ACHETEUR			10%
Sainte-Thérèse		52	92	12	7,67	6,78	ÉQUILIBRÉ			15%
Prévost		97	83	12	6,92	14,02	ACHETEUR			7%
Sainte-Sophie		66	53	12	4,42	14,94	ACHETEUR			7%
Saint-Jérôme		183	246	12	20,50	8,93	ACHETEUR			11%
Saint-Colomban		102	97	12	8,08	12,62	ACHETEUR			8%
Saint-Hippolyte		98	54	12	4,50	21,78	ACHETEUR			5%
TOTAL LAURENTIDES		1573	2010	12	167,50	9,39	ACHETEUR			11%

L'ÉTAT DU MARCHÉ LOCAL DES MAISONS (ME) DE LA RÉGION LAURENTIDES AU 31 MAI 2017

Remarquez aussi que je n'analyserai pas les 2 avant dernières colonnes **c'est déjà dit**.

VOICI LE QUATRIÈME ET DERNIER TABLEAU

Celui des maisons plain-pied (PP) des villes de la Région Laurentides

Le marché local des maisons (PP) de Saint-Jérôme présente une DEMANDE très élevé à 35,17 maisons plain-pied (PP) vendues en moyenne chaque mois. Et il en est de même pour Mirabel (ve) = 26,08 mvm/m, et pour Blainville qui suit avec un Mi à 20,17 mvm/m

Remarquez les marchés suivants : pour le marché de Saint-Hippolyte et celui de Prévost, la DEMANDE est pratiquement la même dans les deux villes (8,33) vs (7,83) mais le marché de Prévost est un marché d'acheteurs (Mi = 7,66) alors que celui de Saint-Hippolyte est aussi un marché d'acheteurs mais avec un (Mi) près de 2 fois plus

mauvais (Mi = 13,44) et cela est dû principalement au fait qu'à Prévost il y a 2 fois moins de maisons à vendre sur le marché comparativement à Saint-Hippolyte (60 vs 112). Il n'y a pas assez d'action à Saint-Hippolyte.

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		43	106	12	8,83	4,87	VENDEUR			21%
Oka		13	20	12	1,67	7,80	ACHETEUR			13%
Pointe-Calumet		54	78	12	6,50	8,31	ACHETEUR			12%
Sainte-Marthe sur le Lac		76	155	12	12,92	5,88	ÉQUILIBRÉ			17%
Saint-Eustache		78	213	12	17,75	4,39	VENDEUR			23%
Saint-Joseph du Lac		22	20	12	1,67	13,20	ACHETEUR			8%
Saint-Placide		5	9	12	0,75	6,67	ÉQUILIBRÉ			15%
Mirabel		149	313	12	26,08	5,71	ÉQUILIBRÉ			18%
Gore		24	36	12	3,00	8,00	ACHETEUR			13%
Blainville		115	242	12	20,17	5,70	ÉQUILIBRÉ			18%
Boisbriand		33	114	12	9,50	3,47	VENDEUR			29%
Bois des Filion		15	64	12	5,33	2,81	VENDEUR			36%
Lorraine		18	49	12	4,08	4,41	VENDEUR			23%
Rosemère		26	50	12	4,17	6,24	ÉQUILIBRÉ			16%
Sainte-Anne-des-Plaines		66	115	12	9,58	6,89	ÉQUILIBRÉ			15%
Sainte-Thérèse		28	71	12	5,92	4,73	VENDEUR			21%
Prévost		60	94	12	7,83	7,66	ACHETEUR			13%
Sainte-Sophie		131	176	12	14,67	8,93	ACHETEUR			11%
Saint-Jérôme		201	422	12	35,17	5,72	ÉQUILIBRÉ			17%
Saint-Colomban		100	139	12	11,58	8,63	ACHETEUR			12%
Saint-Hippolyte		112	100	12	8,33	13,44	ACHETEUR			7%
TOTAL LAURENTIDES		1369	2586	12	215,50	6,35	ÉQUILIBRÉ			16%

LE MARCHÉ DES MAISONS (PP) DE LA RÉGION LAURENTIDES AU 31 MAI 2017

Généralement, lorsque le marché commence à changer, les transitions dans les marchés commencent toujours par s'opérer dans les tranches de prix les plus basses. Sur la Rive-Nord, alors que la majorité des marchés étaient dans un marché d'acheteurs depuis 4 à 5 ans, on sent l'amélioration dans plusieurs marchés depuis le milieu de 2015. Lorsqu'il y aura beaucoup plus de marchés et surtout ceux des maisons plain-pied (PP) orientés vers les marchés équilibrés, puis vers les marchés de vendeurs on verra une croissance de la DEMANDE et une baisse de l'OFFRE.


Continuez à me suivre, je vais continuer à vous informer de l'état des marchés, comme je viens tout juste de la faire avec les 8 principales villes de la Rive-Nord, dans l'article LIS#011, sur notre site web à l'adresse suivante :

<http://info-immobilier-rive-nord.com>

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/blogue/>



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. 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:



[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

**LE CENTRE DE L'INFORMATION
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DE LA RIVE-NORD**