

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 – DÉCEMBRE 2018

INFO BLAINVILLE #01

VOUS VOULEZ VENDRE OU ACHETER UNE PROPRIÉTÉ

À plus de 650,000 \$

**ASSUREZ-VOUS DE CONNAÎTRE
LE RYTHME DU MARCHÉ**

Que vous envisagiez de vendre votre propriété, ou d'en acheter une, assurez-vous de connaître **le rythme du marché immobilier désigné**, (le marché désigné étant le marché dans lequel se retrouve la maison désignée, celle que vous voulez vendre ou celle que vous aimeriez acheter).

Pour mieux se situer, lorsqu'on parle du rythme du marché, disons qu'on réfère à la caractéristique de **l'activité du marché désigné**, c'est-à-dire au nombre de maisons vendues en moyenne par mois.

Il y a beaucoup de vendeurs qui inscrivent leur propriété à vendre sur différents sites, sans d'abord comprendre ce que peut être **l'activité du marché** dans lequel leur maison est inscrite. C'est un excellent moyen de rejoindre les rangs des autres vendeurs qui n'ont pas réussi à vendre leur maison. Plusieurs acheteurs se font avoir, en faisant une offre d'achat sur une propriété désignée, alors qu'un acheteur avisé du rythme du marché désignée peut épargner plusieurs milliers de dollars en faisant une offre d'achat beaucoup mieux adaptée.

L'ACTIVITÉ EST PLUS IMPORTANTE QU'ON PEUT LE PENSER

La présentation commence dès la prochaine page. Dans cette présentation sur l'état du marché des maisons à étages (ME) et des maisons plain-pied (PP), essayez surtout de mettre l'emphase sur le rythme du marché et le rôle que celui-ci peut jouer lors d'une transaction. Pour les lecteurs moins assidus, j'ai rajouté un complément d'information sur les 3 caractéristiques d'un marché immobilier en page 6 et une interprétation du code de couleur utilisées dans le tableau du Magistral en page 7. Ce serait avantageux de consulter ces deux pages avant d'aborder le texte qui suit :

L'ÉTAT DU MARCHÉ DES MAISONS À ÉTAGES (ME) À PLUS DE 500,000 \$

à Blainville, au 30 novembre 2018. (L'état du marché des maisons plain-pied ((PP) les bungalows), est à la suite de l'état des maisons à étages (ME).

Un premier coup d'œil sur l'état du marché des maisons à étages (ME) à Blainville au 30 novembre 2018 : l'OFFRE est de 137 maisons à vendre alors que la DEMANDE est de 141 maisons, la demande est de 141 pour une année, mais si on divise par 12 on obtient une moyenne de 11,75 maisons par mois.

Le rapport entre l'offre et la demande est donc : $(137) / (11,75) = 11,66$ mois, ce qui nous indique que les maisons à étages (ME) sont dans un marché d'acheteurs. Lorsqu'on mesure l'état du marché immobilier (Mi), et que celui-ci est plus grand que 7 mois, on dit que ce marché est un marché d'acheteurs.

VILLES	LE GLOBAL DES (ME) DE PLUS DE 500,000 \$												ME		
BLAINVILLE (ME)	CUMUL	CUMUL	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.	nov.		
Vi (vendeurs)	151	171	167	157	151	135	129	129	141	146	137	142	138		
VE (acheteurs)	138	141	148	148	140	133	130	124	129	139	141	137	133		
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12		
ve (vendues/mois)	11,50	11,75	12,33	12,33	11,67	11,08	10,83	10,33	10,75	11,58	11,75	11,42	11,08		
Mi (mois d'invent.)	13,13	14,55	13,54	12,73	12,94	12,18	11,91	12,48	13,12	12,60	11,66	12,44	12,45		
TV% (taux d'vente)	8%	7%	7%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	9%	8%	8%		
2018 - 2017 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - MICHEL BRIEN												2018	2017		

Le Tableau du GLOBAL ci-dessus nous renseigne sur l'état du marché de **TOUTES** les maisons à étages à Blainville, mais ce ne sont pas toutes les maisons à étages qui sont dans un marché d'acheteurs

Si vous avez une maison à étages à vendre, vous en demandez un certain prix. Ce prix demandé, **doit être** le prix de la juste valeur marchande (JVM). J'ai donc préparé pour vous, un autre tableau des justes valeurs marchandes, comprenant neuf (9) tranches de prix que j'ai appelé le MAGISTRAL. Ce tableau du MAGISTRAL comprend le même nombre de maisons à vendre (l'offre à 137 maisons à vendre) et la demande est aussi la même que dans le tableau du GLOBAL, soit 11,66 maisons vendues par mois, **en moyenne**.

TRANCHE DE PRIX	10	11	12	13	14	15	16	17	18
VILLE	MAGISTRAL DES (ME) À VENDRE À PLUS DE € 10,000 \$								
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)	17	23	10	12	5	4	4	6	7
VE (acheteurs)	16	12	10	4	2	0	1	3	2
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,33	1,00	0,83	0,33	0,17	0,00	0,08	0,25	0,17
Mi (mois d'inven)	12,75	23,00	12,00	36,00	30,00	#DIV/0!	48,00	24,00	42,00
TV% (taux de vente)	8%	4%	8%	3%	3%	0%	2%	4%	2%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 30 NOVEMBRE 2018 - PAR MICHEL BRIEN									

Le Tableau du MAGISTRAL ci-dessus comprend neuf (9) tranches de prix (les carrés en orange)

À partir de ce tableau, j'analyse pour vous, trois tranches de prix : la tranche de prix #11, allant de 725,000 \$ à 800,000 \$, la tranche de prix #14, allant de 950,000 \$ à 1,025,000 \$, et la tranche de prix #17, allant de 1,175,000 \$ à 1,250,000 \$.

Si la juste valeur marchande de votre maison à vendre est dans la tranche de prix #11, allant de 725,000 \$ à 800,000 \$, vous savez :

- Que l'offre est de 23 maisons à vendre et que la demande est de 1,00 maison vendue par mois (12/12), et
- Que s'il se vend 1,00 maison par mois vous avez 4% de chances de vendre votre maison dans le prochain mois (décembre 2018), si votre maison fait partie de la demande mensuelle (1,00) de la première maison parmi les 23 maisons à vendre
- Que votre maison est dans un marché d'acheteurs, parce qu'il y a 23,00 mois d'inventaire (carré rouge), c'est-à-dire que ça va prendre 23 mois pour vendre les 23 maisons à raison de 1,00 vente par mois, **en moyenne.**

Si la juste valeur marchande de votre maison à vendre est dans a tranche de prix #14, allant de 950,000 \$ à 1,025,000 \$, vous savez :

- Que l'offre est de 5 maisons à vendre et que la demande est de 0,17 maison vendue par mois (2/12), et
- Que s'il se vend 0,17 maison par mois vous avez 3% de chances de vendre votre maison dans le prochain mois (décembre 2018), si votre maison fait partie de la demande mensuelle (0,17) de la première maison parmi les 5 maisons à vendre puisqu'il se vend une maison par six mois.
- Que votre maison est dans un marché d'acheteurs, parce qu'il y a 30 mois d'inventaire (carré rouge), c'est-à-dire que ça va prendre 30 mois pour vendre les 5 maisons à raison de 0,17 ventes par mois, **en moyenne.** Ça devrait prendre 1 an pour en vendre 2 maisons (ou une par 6 mois)

Si la juste valeur marchande de votre maison à vendre est dans la tranche de prix #17, allant de 1,175,000 \$ à 1,250,000 \$, vous savez :

- Qu'il y a 6 maisons à vendre et que la demande est de 0,25 maison vendue par mois (3/12), et
- Que s'il se vend 0,25 maison par mois vous avez 4% de chances de vendre votre maison dans le prochain mois (décembre 2018), si votre maison fait partie de la demande mensuelle (0,25) de la première maison parmi les 6 maisons à vendre, puisqu'il se vend une maison par 4 mois.
- Que votre maison est dans un marché d'acheteurs, parce qu'il y a 24 mois d'inventaire (carré rouge), c'est-à-dire que ça va prendre 24 mois pour vendre les 6 maisons à raison de 0,25 ventes par mois, **en moyenne.** Ça devrait prendre 1 an pour en vendre 3 maisons (ou une par 4 mois)

NOTE : Je n'ai pas tenue compte des maisons à vendre qui sont à l'extérieur des 9 tranches de prix, mais elles peuvent être considérées sur demande. *Idem pour les maisons plain-pied.*

COMPLÉMENT SUR LES CARACTÉRISTIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER

LES 3 CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ IMMOBILIER

Tous les marchés possèdent les 3 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 (une donnée sur le nombre de maisons à vendre) de ce marché et (ve) est la DEMANDE (la **moyenne mensuelle** du nombre d'acheteurs potentiels dans ce même marché).

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

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

- Plus petit que **6 mois**, on a affaire à **un marché de vendeurs, pratiquement on dira plus petit que 5 mois**
- Compris entre **5 et 7 mois**, on a affaire à **un marché équilibré**
- Plus grand que **6 mois**, on a affaire à **un marché d'acheteurs pratiquement on dira plus grand que 7 mois**

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 (Vi) sur le marché. 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 ou à des multiples de 30 jours, à la condition que la propriété à vendre soit comprise dans le nombre de maisons vendues (ve) en moyenne à chaque mois.

RAPPEL DU CODE DES COULEURS DU MAGISTRAL

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 supérieur à 10 ventes et plus en moyenne par mois. Ces valeurs s'appliquent seulement au marché immobilier des villes de la Rive-Nord, elles ont été établies par comparaison entre les ventes des marchés immobiliers locaux.

VILLE	MAISONS UNIFAMILIALES (UNIF)								
BLAINVILLE (UNIF)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
n = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
V (vendeurs)	6	31	48	37	38	39	32	108	70
VE (acheteurs)	31	120	136	90	71	34	26	91	11
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	2,58	10,00	11,33	7,50	5,92	2,83	2,17	7,58	0,92
Mi (mois d'inven)	2,32	3,10	4,24	4,93	6,42	13,76	14,77	14,24	76,36
TV% (taux de vente)	43%	32%	24%	20%	16%	7%	7%	7%	1%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 30 NOVEMBRE 2016 - PAR MICHEL BRIEN									

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 normal ou 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.

L'ACTIVITÉ EST PLUS IMPORTANTE QU'ON PEUT PENSER!


Il faut toujours tenir compte de l'activité (ve) lorsqu'on signe un mandat. Dans le tableau ci-dessus on a deux tranches de prix où l'activité est évaluée comme étant forte puisqu'elle indiquent respectivement 10,00 et 11,33 maisons vendues en moyenne par mois (les 2 carrés vert). C'est évident que les ventes des maisons dans ces tranches de prix seront rapides si naturellement les maisons sont en bonne condition et qu'elles ne sont pas surévaluées. Par contre, si vous avez une maison à vendre à plus de 500,000 \$ et que l'activité de ce marché n'est que d'une vente par année (0,08 vente par mois) cela peut prendre un certain temps avant qu'un acheteur ne se présente. Mais lorsque vous voyez plusieurs acheteurs potentiels dans une tranche de prix chaque mois, vous disposez de suffisamment d'activité pour une vente rapide. Vous pouvez analyser l'activité à chaque mois puisque le MAGISTRAL des 8 principales villes de la couronne nord est publié à tous les mois dans la section du Magistral, dans la colonne de droite sur le site web d'info-immobilier-rive-nord.

**VOTRE COURTIER IMMOBILIER PEUT AUGMENTER VOS CHANCES DE VENDRE
JUSQU'À 100%**

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**