



**VOUS VOULEZ VENDRE OU ACHETER UNE PROPRIÉTÉ
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) (les cottages et les splits)

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 Saint-Jérôme au 30 novembre 2018 : l'OFFRE est de 150 maisons à vendre alors que la DEMANDE est de 165 maisons, la demande est de 165 pour une année, mais si on divise par 12 on obtient une moyenne de 13,75 maisons par mois.

Le rapport entre l'offre et la demande est donc : $(150) / (13,75) = 10,91$ 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	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.	nov.
Vi (vendeurs)	199	199	195	182	169	160	142	148	156	154	150	175	184
VE (acheteurs)	165	167	154	160	153	143	223	137	161	163	165	164	239
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	13,75	13,92	12,83	13,33	12,75	11,92	18,58	11,42	13,42	13,58	13,75	13,67	19,92
Mi (mois d'invent.)	14,47	14,30	15,19	13,65	13,25	13,43	7,64	12,96	11,63	11,34	10,91	12,80	9,24
TV% (taux de vente)	7%	7%	7%	7%	8%	7%	13%	8%	9%	9%	9%	8%	11%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - 2018-2017 - PAR MICHEL BRIEN													
2017													

Le Tableau du GLOBAL ci-dessus nous renseigne sur l'état du marché de **TOUTES** les maisons à étages à Saint-Jérôme, 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 150 maisons à vendre) et la demande est aussi la même que dans le tableau du GLOBAL, soit 13,75 maisons vendues par mois, **en moyenne**.

VILLE	MAGISTRAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)								
ST-JÉRÔME (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)	9	15	18	12	12	13	6	6	1
VE (acheteurs)	31	40	33	20	8	7	2	3	4
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	2,58	3,33	2,75	1,67	0,67	0,58	0,17	0,25	0,33
Mi (mois d'inven)	3,48	4,50	6,55	7,20	18,00	22,29	36,00	24,00	3,00
TV% (taux de vente)	29%	22%	15%	14%	6%	4%	3%	4%	33%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 30 NOVEMBRE 2018 - PAR MICHEL BRIEN									
TRANCHE DE PRIX	1	2	3	4	5	6	7	8	9

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 de ces tranches de prix : la tranche de prix #2, allant de 250,000 \$ à 300,000 \$, la tranche de prix #3, allant de 300,000 \$ à 350,000 \$, et la tranche de prix #5, allant de 400,000 \$ à 450,000 \$,

Si la juste valeur marchande de votre maison à vendre est dans la tranche de prix #2, allant de 250,000 \$ à 300,000 \$, vous savez :

- Que l'offre est de 15 maisons à vendre et que la demande est de 3,33 maisons vendues par mois (40/12), et
- Que s'il se vend 3,33 maisons par mois vous avez 22% de chances de vendre votre maison dans le prochain mois (décembre 2018), si votre maison fait partie des 3 (3,33) premières maisons parmi les 15 maisons à vendre.
- Que votre maison est dans un marché de vendeurs parce qu'il y a 4,50 mois d'inventaire (carré vert), c'est-à-dire que ça va prendre 4,50 mois pour vendre les 15 maisons à raison de 3,33 ventes par mois, **en moyenne.**

Si la juste valeur marchande de votre maison à vendre est dans la tranche de prix #3, allant de 300,000 \$ à 350,000 \$, vous savez :

- Que l'offre est de 18 maisons à vendre et que la demande est de 2,75 maisons vendues par mois (33/12), et
- Que s'il se vend 2,75 maisons par mois vous avez 15% de chances de vendre votre maison dans le prochain mois (décembre 2018), si votre maison fait partie de la demande mensuelle des 2 ou 3 (2,75) premières maisons parmi les 18 maisons à vendre
- Que votre maison est dans un marché normal ou équilibré, parce qu'il y a 6,55 mois d'inventaire (carré jaune), c'est-à-dire que ça va prendre 6,55 mois pour vendre les 18 maisons à raison de 2 ou 3 (2,75) ventes par mois, **en moyenne.**

Si la juste valeur marchande de votre maison à vendre est dans la tranche de prix #5, allant de 400,000 \$ à 450,000 \$, vous savez :

- Qu'il y a 12 maisons à vendre et que la demande est de 0,67 maison vendue par mois (8/12), et
- Que s'il se vend 0,67 maison par mois vous avez 6% de chances de vendre votre maison dans le prochain mois (déc., 2018) si votre maison fait partie de la demande (0,67) de la première maison parmi les 12 maisons à vendre
- Que votre maison est dans un marché d'acheteurs parce qu'il y a 18,00 mois d'inventaire (carré rouge), c'est-à-dire que ça va prendre 18 mois pour vendre les 12 maisons à raison de 0,67 vente par mois, **en moyenne.**

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.*

L'ÉTAT DU MARCHÉ DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) (le bungalow)

Un premier coup d'œil sur l'état du marché des maisons plain-pied (PP) à Saint-Jérôme au 30 novembre 2018 : l'OFFRE est de 163 maisons à vendre alors que la DEMANDE est de 440 maisons, la demande est de 440 pour une année, mais si on divise par 12 on obtient une moyenne de 36,67 maisons par mois.

Le rapport entre l'offre et la demande est donc : $(163) / (36,67) = 4,45$ mois, ce qui nous indique que les maisons plain-pied (PP) sont dans un marché de vendeurs. Lorsqu'on mesure l'état du marché immobilier (Mi) et que celui-ci est plus petit que 5 mois, on dit que ce marché est un marché de vendeurs.

VILLES	GLOBAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)												
	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
ST-JÉRÔME (PP)	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.	nov.
MOIS													
Vi (vendeurs)	237	250	244	201	192	177	181	184	183	168	163	220	237
VE (acheteurs)	413	409	407	435	430	439	464	433	446	448	440	406	420
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	34,42	34,08	33,92	36,25	35,83	36,58	38,67	36,08	37,17	37,33	36,67	33,83	35,00
Mi (mois d'invent.)	6,89	7,33	7,19	5,54	5,36	4,84	4,68	5,10	4,92	4,50	4,45	6,50	6,77
TV% (taux d'vente)	15%	14%	14%	18%	19%	21%	21%	20%	20%	22%	22%	15%	15%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - 2018-2017 - PAR MICHEL BRIEN													
													2017

Le Tableau du GLOBAL ci-dessus nous renseigne sur l'état du marché de **TOUTES** les maisons plain-pied à Saint-Jérôme, mais ce ne sont pas toutes les maisons plain-pied qui sont dans un marché de vendeurs.

Si vous avez une maison plain-pied 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 ci-dessous, comprend le même nombre de maisons à vendre (l'offre à 163 maisons à vendre) et la demande est aussi la même que dans le tableau du GLOBAL, soit 36,67 maisons vendues par mois, **en moyenne**.

VILLE	MAGISTRAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	550K
ST-JÉRÔME (PP)	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 550K	à 600K
K = 1000									
Vi (vendeurs)	37	47	34	22	7	2	3	0	2
VE (acheteurs)	147	195	71	28	9	2	1	0	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	12,25	16,25	5,92	2,33	0,75	0,17	0,08	0,00	0,00
Mi (mois d'inven)	3,02	2,89	5,75	9,43	9,33	12,00	36,00	#DIV/0!	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	33%	35%	17%	11%	11%	8%	3%	#DIV/0!	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 30 NOVEMBRE 2018 - PAR MICHEL BRIEN									
TRANCHE DE PRIX	1	2	3	4	5	6	7	8	9

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

J'analyse pour vous trois de ces tranches de prix : la tranche de prix #1, allant de 200,000 \$ et moins, la tranche de prix #3, allant de 250,000 \$ à 300,000 \$, et la tranche de prix #5, allant de 350,000 \$ à 400,000 \$.

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

- Que l'offre est de 37 maisons à vendre et que la demande est de 12,25 maisons vendues par mois (147/12), et
- Que s'il se vend 12,25 maisons par mois vous avez 33% de chances de vendre votre maison dans le prochain mois (décembre 2018), si votre maison fait partie de des 12 (12,25) premières maisons parmi les 147 maisons à vendre.
- Que votre maison est dans un marché de vendeurs parce qu'il y a 3,02 mois d'inventaire (carré vert), c'est-à-dire que ça va prendre 3,02 mois pour vendre les 37 maisons à raison de 12,25 ventes par mois, **en moyenne.**

Si la juste valeur marchande de votre maison à vendre est dans a tranche de prix #3, allant de 250,000 \$ à 300,000 \$, vous savez :

- Que l'offre est de 34 maisons à vendre et que la demande est de 5,92 maisons vendues par mois (71/12), et
- Que s'il se vend 5,92 maisons par mois vous avez 17% de chances de vendre votre maison dans le prochain mois (décembre 2018), si votre maison fait partie de la demande mensuelle des 6 (5,92) premières maisons parmi les 34 maisons à vendre.
- Que votre maison est dans un marché normal ou équilibré, parce qu'il y a 5,75 mois d'inventaire, (carré jaune) c'est-à-dire que ça va prendre 5,75 mois pour vendre les 34 maisons à raison de 5,92 ventes par mois, **en moyenne.**

Si la juste valeur marchande de votre maison à vendre est dans la tranche de prix #5, allant de 350,000 \$ à 400,000 \$, vous savez :

- Qu'il y a 7 maisons à vendre et que la demande est de 0,75 maison vendue par mois (9/12), et
- Que s'il se vend 0,75 maison par mois vous avez 11% de chances de vendre votre maison dans le prochain mois (décembre 2018), si votre maison fait partie de la demande mensuelle (0,75) de la première maison parmi les 7 maisons à vendre.
- Que votre maison est dans un marché d'acheteurs parce qu'il y a 9,33 mois d'inventaire (carré rouge), c'est-à-dire que ça va prendre 9,33 mois pour vendre les 7 maisons à raison de 0,75 vente par mois, **en moyenne.**

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

COMPLÉMENT SUR LES CARACTÉRISTIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER

LES 3 CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ IMMOBILIER LOCAL

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 LE 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'elles 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.

L'offre et la demande sont des composants essentiels de tout marché, et il ne faut pas essayer de vendre une maison sans comprendre sa place dans le marché.

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**