

# INFO TERREBONNE

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 TERREBONNE**

MAJ – DÉCEMBRE 2018

INFO TERREBONNE #01

## **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 Terrebbonne au 30 novembre 2018 : l'OFFRE est de 123 maisons à vendre alors que la DEMANDE est de 277 maisons, la demande est de 277 pour une année, mais si on divise par 12 on obtient une moyenne de 23,08 maisons par mois.

Le rapport entre l'offre et la demande est donc :  $(123) / (23,08) = 5,33$  mois, ce qui nous indique que les maisons à étages (ME) sont dans un marché normal ou équilibré. Lorsqu'on mesure l'état du marché immobilier et que celui-ci est entre 5 mois et 7 mois, on dit que ce marché est un marché normal ou équilibré.

VILLES	GLOBAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)												
TERREBONNE (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)	198	204	196	189	169	147	143	133	136	129	123	192	219
VE (acheteurs)	233	238	241	242	249	257	279	274	265	276	277	223	260
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	19,42	19,83	20,08	20,17	20,75	21,42	23,25	22,83	22,08	23,00	23,08	18,58	21,67
Mi (mois d'invent.)	10,20	10,29	9,76	9,37	8,14	6,86	6,15	5,82	6,16	5,61	5,33	10,33	10,11
TV% (taux d'vente)	10%	10%	10%	11%	12%	15%	16%	17%	16%	18%	19%	10%	10%
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 Terrebbonne, mais ce ne sont pas toutes les maisons à étages qui sont dans un marché normal ou équilibré.

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 123 maisons à vendre) et la demande est aussi la même que dans le tableau du GLOBAL, soit 23,08 maisons vendues par mois, **en moyenne**.

VILLE	MAGISTRAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)								
TERREBONNE (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)	0	7	10	25	14	8	3	10	6
VE (acheteurs)	12	38	74	59	28	21	10	8	10
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,00	3,17	6,17	4,92	2,33	1,75	0,83	0,67	0,83
Mi (mois d'inven)	0,00	2,21	1,62	5,08	6,00	4,57	3,60	15,00	7,20
TV% (taux de vente)	#DIV/0!	45%	62%	20%	17%	22%	28%	7%	14%
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 #3, allant de 300,000 \$ à 350,000 \$, la tranche de prix #5, allant de 400,000 \$ à 450,000 \$, et la tranche de prix #8, allant de 550,000 \$ à 600,000 \$.

**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 10 maisons à vendre et que la demande est de 6,17 maisons vendues par mois (74/12), et
- Que s'il se vend 6,17 maisons par mois vous avez 62% de chances de vendre votre maison dans le prochain mois (décembre 2018) si votre maison fait partie de la demande mensuelle des 6 (6,17) premières maisons parmi les 10 maisons à vendre
- Que votre maison est dans un marché de vendeurs parce qu'il y a 1,62 mois d'inventaire (carré vert), c'est-à-dire que ça va prendre 1,62 mois pour vendre les 10 maisons à raison de 6,17 ventes par mois, **en moyenne.**

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

- Que l'offre est de 14 maisons à vendre et que la demande est de 2,33 maisons vendues par mois (28/12), et
- Que s'il se vend 2,33 maisons par mois vous avez 17% de chances de vendre votre maison dans le prochain mois (décembre2018), si votre maison fait partie de la demande mensuelle des 2 (2,33) premières maisons parmi les 14 maisons à vendre
- Que votre maison est dans un marché normal ou équilibré, parce qu'il y a 6,00 mois d'inventaire (carré jaune), c'est-à-dire que ça va prendre 6,00 mois pour vendre les 14 maisons à raison de 2,33 ventes par mois, **en moyenne.**

**Si la juste valeur marchande de votre maison à vendre est dans la tranche de prix #8, allant de 500,000 \$ à 550,000 \$, vous savez :**

- Qu'il y a 10 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 7% de chances de vendre votre maison dans le prochain mois (décembre 2018), si votre maison fait partie de la demande mensuelle (0,67) de la première maison parmi les 10 maisons à vendre. Ça devrait prendre un peu moins de 2 mois pour vendre 1 maison à raison de 0,67 vente par mois, **en moyenne.**
- Que votre maison est dans un marché d'acheteurs, parce qu'il y a 15,00 mois d'inventaire (carré rouge), c'est-à-dire que ça va prendre 15,00 mois pour vendre les 10 maisons à raison de 0,67 vente par mois, **en moyenne.**

## 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 Terrebonne au 30 novembre 2018 : l'OFFRE est de 93 maisons à vendre alors que la DEMANDE est de 268 maisons, la demande est de 268 pour une année, mais si on divise par 12 on obtient une moyenne de 22,33 maisons par mois.

Le rapport entre l'offre et la demande est donc :  $(93) / (22,33) = 4,16$  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
TERREBONNE (PP)	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.	nov.
Vi (vendeurs)	107	117	118	99	94	90	77	87	90	97	93	198	109
VE (acheteurs)	286	284	283	301	297	293	302	291	275	268	268	289	315
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	23,83	23,67	23,58	25,08	24,75	24,42	25,17	24,25	22,92	22,33	22,33	24,08	26,25
Mi (mois d'invent.)	4,49	4,94	5,00	3,95	3,80	3,69	3,06	3,59	3,93	4,34	4,16	8,22	4,152
TV% (taux d'vente)	22%	20%	20%	25%	26%	27%	33%	28%	25%	23%	24%	12%	24%
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 Terrebonne, 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 93 maisons à vendre) et la demande est aussi la même que dans le tableau du GLOBAL, soit 22,33 maisons vendues par mois, **en moyenne**

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)	2	17	30	14	10	3	3	1	0
VE (acheteurs)	21	75	121	37	18	6	2	0	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,75	6,25	10,08	3,08	1,50	0,50	0,17	0,00	0,00
Mi (mois d'inven)	1,14	2,72	2,98	4,54	6,67	6,00	18,00	#DIV/0!	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	88%	37%	34%	22%	15%	17%	6%	0%	#DIV/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 #3, allant de 250,000 \$ à 300,000 \$, la tranche de prix #5, allant de 350,000 \$ à 400,000 \$, et la tranche de prix #7, allant de 450,000 \$ à 500,000 \$.

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

- Que l'offre est de 30 maisons à vendre et que la demande est de 10,08 maisons vendues par mois (121/12), et
- Que s'il se vend 10,08 maisons par mois vous avez 34% de chances de vendre votre maison dans le prochain mois (décembre 2018) si votre maison fait partie de la demande mensuelle de des 10 (10,08) premières maisons parmi les 30 maisons à vendre
- Que votre maison est dans un marché de vendeurs parce qu'il y a 2,98 mois d'inventaire (carré vert), c'est-à-dire que ça va prendre 2,98 mois pour vendre les 30 maisons à raison de 10,08 ventes par mois, **en moyenne.**

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

- Que l'offre est de 10 maisons à vendre et que la demande est de 1,50 maison vendue par mois (18/12), et
- Que s'il se vend 1,50 maison 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 1 ou 2 (1,50) premières maison parmi les 10 maisons à vendre
- Que votre maison est dans un marché normal ou équilibré, parce qu'il y a 6,67 mois d'inventaire, (carré jaune) c'est-à-dire que ça va prendre 6,67 mois pour vendre les 10 maisons à raison de 1,50 vente par mois, **en moyenne.**

**Si la juste valeur marchande de votre maison à vendre est dans la tranche de prix #7, allant de 450,000 \$ à 500,000 \$, vous savez :**

- Qu'il y a 3 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 6% de chances de vendre votre maison dans le prochain mois, si votre maison fait partie de la demande mensuelle (0,17) de la première maison parmi les 3 maisons à vendre. Ça devrait prendre les 6 prochains mois pour vendre une maison, à raison de 0,17 vente par mois, **en moyenne.**
- 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 3 maisons à raison de 0,17 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 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](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**