

MIRABEL

État Du Marché Des Maisons À Plain-Pied Au 30 Avril 2014

TABLEAU DU CUMUL DES CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ AU 30 AVRIL 2014

VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
MIRABEL (PP)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	257	265	251	231					
VE (acheteurs)	291	292	297	296					
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	24,25	24,33	24,75	24,67					
Mi (mois d'inven)	10,60	10,89	10,14	9,36					
TV% (taux de vente)	9%	9%	10%	11%					
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN									

Rappel des 3 caractéristiques du marché local à Mirabel

L'activité (ve) est une des 3 caractéristiques du marché qui nous indique combien il y a de transactions par mois dans le marché des maisons plain-pied à Mirabel. Le tableau ci-dessus nous indique qu'il y a 24 ou 25 (24,67) maisons plain-pied (PP) vendues par mois à Mirabel. C'est une très bonne activité.

Le nombre de mois d'inventaire (Mi) est une autre caractéristique du marché immobilier qui nous indique la relation entre l'Offre et la Demande dans le marché des maisons plain-pied à Mirabel. Le tableau ci-dessus nous indique qu'à Mirabel à la fin avril 2014, il y a un inventaire de maisons sur le marché qui est suffisant pour les 9 prochains mois à (9,36 mois).

La troisième caractéristique (TV%) d'un marché est le taux d'absorption (TA) ou le taux de vente en pourcentage (TV%) qui prévaut pour les maisons plain-pied à Mirabel à la fin avril 2014. Actuellement cette caractéristique nous indique qu'un propriétaire de ce marché a 11% de chance de vendre sa propriété dans les 30 prochains jours, si sa propriété constitue un des 24 ou 25 meilleurs choix pour les acheteurs, parmi les 231 maisons à vendre actuellement sur le marché. Bien sûr parce qu'il se vend 24,67 maisons par mois (30 jours).

La variation des caractéristiques du marché

Le nombre de maisons vendues (ve) était de 24,25 maisons vendues par mois en janvier, il est passé à 24,33 puis à 24,75 et à 24,67 en avril 2014. On peut dire que le nombre de maisons vendues qui représentent **les acheteurs actuellement sur le marché** afin d'acheter une propriété plain-pied à Mirabel est demeuré à peu près le même depuis janvier. On remarque donc qu'il y a autant **d'acheteurs potentiels** sur le marché des maisons plain-pied, ce qui constitue une bonne nouvelle. Par contre, il y a une mauvaise nouvelle, le marché des maisons plain-pied à Mirabel est dans un marché d'acheteurs!

Le nombre de mois d'inventaire (Mi) est à 9,36, s'est amélioré par rapport au mois de janvier 2014. Il ne faut pas oublier qu'à 9,36 mois d'inventaire, le marché est moyennement dans un marché d'acheteurs et les prix devraient être, d'une façon

générale, à la baisse. L'analyse par tranche de prix dans la section suivante; (**Connaître son marché**), nous renseignera davantage sur ce qui doit être fait pour vendre.

Je sais que les puristes vont me dire qu'on devrait comparer le Mi de janvier, février, mars et avril 2014 avec les mois correspondants de 2013. Ce qui sera fait le mois prochain. Si je n'ai pas encore fait ce constat c'est pour 2 raisons. Premièrement je voulais montrer aux lecteurs que le marché local change mais très lentement comparé bien souvent aux marchés des actions. La deuxième raison c'est pour vous faire valoir pourquoi la FCIQ publie la moyenne de ces valeurs de Mi, aux trois mois, ce à quoi nous en viendrons en 2015.

Le taux de vente en pourcentage (TV%), nous indique que les propriétaires qui veulent vendre actuellement ont 11% de chances de vendre dans les 30 prochains jours, à moins, s'il y a lieu, de diminuer le prix demandé pour augmenter leur chances de vendre. C'est l'analyse par tranches de prix, mais surtout l'application de la formule de l'**Offre et la Demande** qui va nous renseigner **si le prix doit être diminué et de combien.**

C'est ici que le travail avec un courtier immobilier peut vous rapporter bien plus qu'une diminution de sa commission. Enfin, c'est votre choix d'être certain de vendre à meilleur prix et plus rapidement en travaillant avec un courtier immobilier qui **connait réellement le marché** et pas seulement ou sont situé les écoles et les centres d'achats de la ville ou de vendre par vous-même (AVPP), ce qui ne s'avère pas être la meilleure solution lorsque le marché témoigne d'un marché d'acheteurs. Je vous suggère de lire le document suivant: [Il est risqué d'acheter dans un marché d'acheteurs.](#)

Connaitre son marché

TABLEAU DES TRANCHES DE PRIX AU 30 AVRIL 2014

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
		200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
MIRABEL (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)	19	69	69	48	12	4	5	5	1
VE (acheteurs)	62	105	94	30	10	2	1	1	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	5,17	8,75	7,83	2,50	0,83	0,17	0,08	0,08	0,00
Mi (mois d'inven)	3,68	7,89	8,81	19,20	14,40	24,00	60,00	60,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	27%	13%	11%	5%	7%	4%	2%	2%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 AVRIL 2014 PAR MICHEL BRIEN									

L'**ACTIVITÉ (ve)**, le nombre de maisons vendues par mois, c'est la vitesse à laquelle se vendent les maisons. À Mirabel ça prend 12 mois, avant de vendre 1 maison à étages dont le prix demandé est situé entre 450K et 500K ou entre 500K et 750K (12 mois x 0,08 maison/mois = 0,96) ou 1 maison. Par contre dans un mois il se vend 8,75 maisons dans la tranche de prix allant de 200K à 250K.

L'activité est faible dans 6 tranches de prix parce qu'elle a une valeur inférieure à 5 maisons vendues par mois. L'activité est moyenne dans les 3 premières tranches de prix parce qu'il se vend entre 5 et 10 maisons par mois dans chacune de ces tranches de prix.

La majorité des ventes (VE) qui représentent **le nombre d'acheteurs sur le marché** se situe dans les tranches de prix de 200K et moins, de la TP allant de 200K à 250K, de la TP allant de 250K à 300K, et de la TP allant de 300K à 350K où on dénombre 95% (291/305) de maisons à vendre sur **305 acheteurs potentiels** de maisons plain-pied à vendre sur le marché à Mirabel.

LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi), la représentation de l'**Offre et la Demande**

Le nombre de mois d'inventaire indique que toutes les tranches de prix sont favorables **aux acheteurs** parce que le Mi est supérieur à 7 mois dans toutes les tranches de prix, sauf pour la première tranche de prix de 200K et moins où le Mi est à 3,68 et favorise le marché de vendeurs.

La tranche de prix allant de 200K à 250K et la tranche de prix allant de 250K à 300K présentent des tranches **de prix favorables au jumelage** parce que même si on a le nombre de ventes nécessaires pour appliquer la formule de **l'offre et la demande**, les propriétés dans ces tranches de prix sont dans un léger marché d'acheteurs

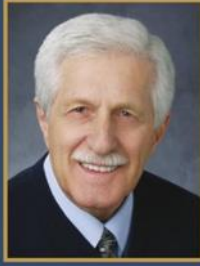
Toutes les tranches de prix, sauf la première TP, présentent des tranches de prix favorables **aux acheteurs** puisque le Mi de chacune des tranches de prix est supérieur à 7 mois d'inventaire.

LE TAUX D'ABSORPTION (TA) OU LE TAUX DE VENTE TV%)

Rien d'excitant à ce niveau. Dans la première tranche de prix (TP), celle de 200K et moins, le vendeur a 27% de chances de vendre sa propriété dans les 30 prochains jours, si sa propriété représente une des 5 propriétés les plus susceptibles d'avoir la faveur des acheteurs sur les 19 propriétés actuellement sur le marché, puisqu'il se vend 5,17 propriétés par mois.

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

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://blog.info-immobilier-rive-nord.com/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (514) 512-9606 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 valeur marchande et le vendeur n'obtient pas moins que la valeur marchande.

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

Une fois sur le site, cliquez sur le logo "Le p'tit matin" et le **document sur l'état du marché des maisons plain-pied à Mirabel** est enregistré sous le numéro:

PM72-Mirabel

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

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

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.

Tous les textes sont en PDF et vous avez la permission de les télécharger et c'est gratuit. Il y a plus de 100 sujets de toutes sortes sur l'immobilier traités dans la section InfoMaison

Vous pouvez consulter le document [L'IMMOBILIER SUR LA RIVE-NORD](#), pour savoir tout ce que peut, vous apporter info-immobilier-rive-nord.

PEUT-ÊTRE DEVRIEZ-VOUS ME PARLER!

Si vous aimez, dites-le moi ou mieux, dites-le à vos amis
Partagez, peut-être vous aiderez quelqu'un!

PARLEZ-EN À D'AUTRES
