

L'InfoSavoir

info-immobilier-rive-nord.com

Le site d'information par excellence du marché résidentiel de la Rive-Nord



MAJ – JANVIER 2019

LIS#048

PRENDRE LE POULS DU MARCHÉ DÉSIGNÉ

Que vous envisagiez de vendre votre propriété, ou d'en acheter une, assurez-vous de prendre **le pouls 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 pouls 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**, c'est-à-dire **LA DEMANDE** dans le marché désigné.

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 connaissant le pouls du marché désignée peut épargner plusieurs milliers de dollars en faisant une offre d'achat beaucoup mieux adaptée.

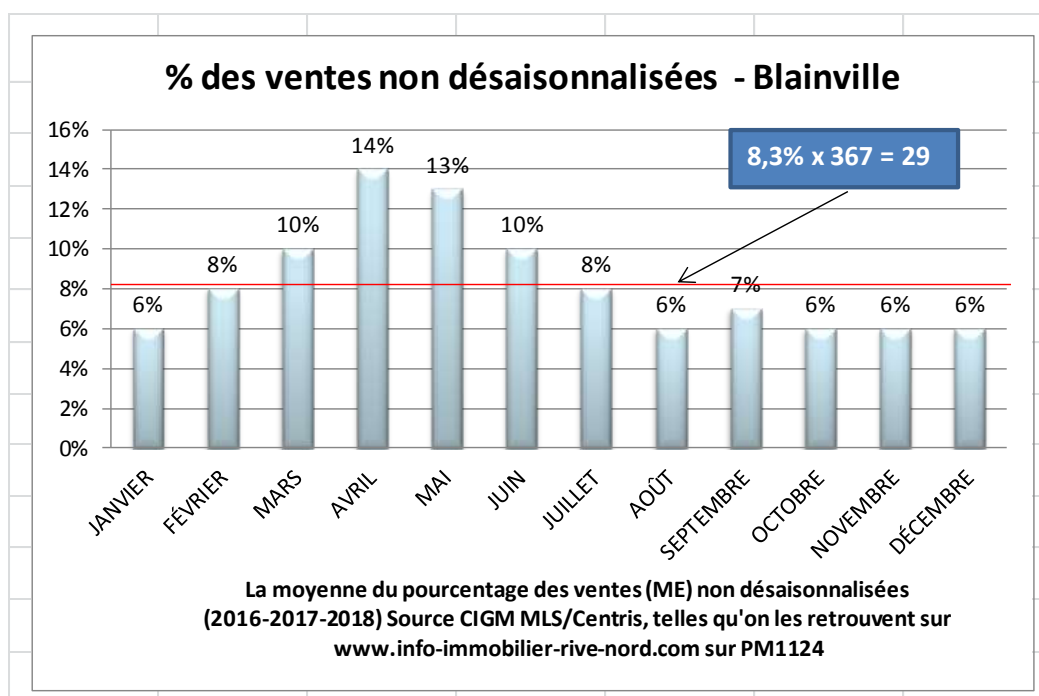
Lorsque nous recherchons l'activité de l'immobilier dans les tranches de prix entre 200,000\$ et 650,000\$ à Blainville, le Tableau #01 du Magistral ci-dessous, nous indique que le nombre de mois d'inventaire de chaque tranche de prix est inférieur à 7 mois d'inventaire, ce qui indique qu'aucune maison n'est dans un marché d'acheteurs. Trois tranches de prix indiquent un marché normal ou équilibré (les carrés peints en jaune)

marché en transition vers un marché de vendeurs, alors que les 6 autres tranches de prix indiquent que le marché des maisons à étages (ME) dans ces tranches de prix sont dans un marché de vendeurs (les carrés peints en vert).

VILLE	MAGISTRAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)								
BLAINVILLE (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)	2	6	10	19	18	17	19	17	8
VE (acheteurs)	10	31	51	67	50	38	36	30	27
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,83	2,58	4,25	5,58	4,17	3,17	3,00	2,50	2,25
Mi (mois d'inven)	2,40	2,32	2,35	3,40	4,32	5,37	6,33	6,80	3,56
TV% (taux de vente)	42%	43%	43%	29%	23%	19%	16%	15%	28%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 31 AOÛT 2018 - PAR MICHEL BRIEN									
TRANCHE DE PRIX	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Tableau #01 – État du marché local et spécifique des maisons à étages à Blainville en date du 31 août 2018

Prenons par exemple, la 7^e tranche de prix, (indiquée par la flèche en rouge ci-dessus) on compte 6,33 mois d’approvisionnement de propriétés à vendre entre 500,000 \$ et 550,000 \$, ainsi si aucune autre inscription n’est enregistrée et qu’aucun propriétaire de maison dans une tranche de prix supérieure n’abaisse son prix, **on possède toutes les maisons nécessaires afin de répondre à la demande : de trois (3) maisons vendues par mois, pendant 6,33 mois.** Ce qui peut être satisfaisant pour quelques propriétaires qui possèdent une maison à vendre dans cette tranche de prix.



Le tableau du Magistral, nous indique que le rythme de vente est de une **(3) maisons vendues en moyenne par mois**. Toutefois, selon le tableau ci-dessus on voit bien que le nombre de maisons vendues en septembre sera moindre que trois (3) maisons vendues. Durant l'année la moyenne de vente pour **toutes** les maisons à étages (ME) est de 8.3% alors qu'en septembre il ne se vend que 7% de **toutes** les maisons à étages. Toutes ces maisons étant réparties dans 9 tranches de prix. $327 \times 7\% = 22,89$ vendues dans différentes tranches de prix au lieu de 29 au total ($327 \times 8,3\% = 29$). Dans la 7^e tranche, on en aura un peu moins de 3,00


Toujours, dans cette 7^e tranche de prix allant de 500,000 \$ à 550,000 \$, les vendeurs devraient s'attendre à vendre 3 maisons en septembre 2018 mais puisqu'en septembre de chaque année il se vend moins de maisons que la moyenne annuelle, faut s'attendre qu'il y en aura un peu moins de 3 et que votre maison soit parmi les 19 maisons à vendre, ne pensez-vous pas que vous aimeriez être un des 3 prochains vendeurs à vendre ce mois-ci (septembre 2018)

Pour que vous soyez ce vendeur qui vendra sa maison en septembre 2018, vous devez vous assurer que votre maison soit l'une des 3 maisons (et possiblement un peu moins) qui devraient-êtré les plus susceptibles d'être vendues parmi les 19 maisons à vendre entre 500,000 \$ et 550,000 \$ en septembre 2018.

Actuellement, chaque vendeur a en moyenne 16% (3/19) de chances de vendre sa propriété, mais trois (3) vendeurs ont 100% de chances de vendre en septembre. En octobre, trois autres vendeurs auront 100% de chances de vendre et ainsi de suite.

Voici la répartition des chances de vendre que tous les vendeurs possèdent en inscrivant leur maison dans cette tranche de prix, **si la juste valeur marchande (JVM) de leur maison le justifie, et que la maison est en bonne condition, et que son prix demandé n'est pas surévalué.**

Blainville : Il y a 19 maisons à vendre dans les prochains 6,33 mois dans la 7^e tranche de prix

<u>% de chances d'être vendues dans les 30 prochains jours</u>		<u>100% de chances d'être vendues selon leur position</u>	
Disons qu'il est dans les 3 premiers	100%	1, 2 et 3	100% Dans le 1 ^{er} mois
Disons qu'il est dans les 3 suivants	50%	4, 5 et 6	100% Dans le 2 ^{ie} mois
Disons qu'il est dans les 3 suivants	33%	7, 8 et 9	100% Dans le 3 ^{ie} mois
Disons qu'il est dans les 3 suivants	25%	10, 11 et 12	100% Dans le 4 ^{ie} mois
Disons qu'il est dans les 3 suivants	20%	13, 14 et 15	100% Dans le 5 ^{ie} mois
Disons qu'il est dans les 3 suivants	17%	16, 17 et 18	100% Dans le 6 ^{ie} mois
Disons qu'il est dans le suivant	14%	19	100% Dans le 7 ^{ie} mois

Si la maison désignée ne présente pas le meilleur rapport qualité/prix et ne se classe pas parmi les 3 premières maisons, mais qu'elle fait plutôt parti des maisons classées 4^e, 5^e ou 6^e, alors ses chances d'être vendue dans les 30 prochains jours sont de 50%, alors que ses chances d'être vendues dans le 2^{ème} mois seront de 100%.

IL NOUS RESTE À RÉPONDRE À TROIS AUTRES QUESTIONS

1. Qu'entend-t-on par **si la juste valeur marchande (JVM) de leur maison le justifie, et que la maison est en bonne condition et que le prix demandé n'est pas surévalué?**
2. Que dire du nombre de jours sur le marché? (**NJM**) ou **Days On Market (DOM)**
3. **Est-ce que ça se passe bien comme c'est décrit, c'est-à-dire qu'il va se vendre trois (3) maisons par mois en moyenne (et possiblement un peu moins en septembre?).**

Réponse à la question #2 : Certaines personnes vous diront que le nombre de jours sur le marché est de 193 jours puisque les calculs indiquent que ça va prendre 6,33 mois pour vendre tout l'inventaire. Comme on vient de le voir ce ne sont pas les 19 maisons qui vont prendre 193 jours avant d'être vendues, mais il devrait y en avoir **3 de vendues à chaque mois en moyenne**, le nombre total de jours pour vendre les 19 maisons aura été de 193 jours. Notre façon de concevoir le pouls du marché, élimine donc tout concept du nombre de jour sur le marché.

Quant à la première question, j'ai deux réponses :

Réponses à la question #1 : Si vous demandez un prix surévalué par rapport à la juste valeur marchande (JVM), vous dites aux acheteurs allez voir les autres maisons comparables à la mienne, parce qu'elles sont moins chères. C'est la bonne façon de ne pas avoir la maison la plus susceptible d'être vendue la première, ou parmi les 3 premières dans le cas qui nous occupe. Non seulement vous vous éloignez des premières positions, mais vous vendrez fort probablement **sous la juste valeur marchande**. Vous aurez perdu infiniment de temps, à faire visiter pour rien et risquez même de ne pas vendre.

La maison doit-être en bonne condition signifie qu'il ne devrait pas y avoir de réparations à faire et que l'entretien n'a pas été négligé. Si plusieurs maisons sont en bonne condition et qu'elles ont été bien entretenues alors il faut s'en remettre au bouquet d'aménités; référence aux articles InfoSavoir #021 et #022.

Réponse à la question #3 : On disait qu'on devait avoir un peu moins de 3,00 maisons vendues par mois, puisque la moyenne de maisons vendues en septembre est de 7%, en octobre est de 6%, en novembre est de 6% et en décembre est aussi de 6%, alors qu'on travaille avec la moyenne annuelle de 8,3%. Le tableau #01, du Magistral en page 2 a été construit avec les données au 31 août 2018, nous n'avions donc aucune façon de savoir combien de maisons seraient vendues dans les 4 mois suivants le 31 août 2018. Sauf que la demande calculée à partir du magistral au 31 août nous indiquait

qu'on en aurait un peu moins de 3. Au moment d'écrire cet article, on était en janvier 2019, on a donc pu relever le nombre de ventes des 4 derniers mois et voici les résultats :

Catégorie est 'Unifamiliale'
Région est 'Laurentides'
Municipalité/Arrondissement est 'Blainville'
Statut est 'Vendu'
Prix demandé/vendu est entre 500000 et 550000
Date de changements de statut est entre 2018-09-01 et 2018-09-30
Genre de propriété est 'Maison à étages'
Type de bâtiment est 'Isolé (détaché)'
Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue (tri), Numéro (tri), Appartement
3 résultats trouvés en 0.08 secondes.

Catégorie est 'Unifamiliale'
Région est 'Laurentides'
Municipalité/Arrondissement est 'Blainville'
Statut est 'Vendu'
Prix demandé/vendu est entre 500000 et 550000
Date de changements de statut est entre 2018-10-01 et 2018-10-31
Genre de propriété est 'Maison à étages'
Type de bâtiment est 'Isolé (détaché)'
Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue (tri), Numéro (tri), Appartement
2 résultats trouvés en 0.09 secondes.

Catégorie est 'Unifamiliale'
Région est 'Laurentides'
Municipalité/Arrondissement est 'Blainville'
Statut est 'Vendu'
Prix demandé/vendu est entre 500000 et 550000
Date de changements de statut est entre 2018-11-01 et 2018-11-30
Genre de propriété est 'Maison à étages'
Type de bâtiment est 'Isolé (détaché)'
Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue (tri), Numéro (tri), Appartement
2 résultats trouvés en 0.09 secondes.

Catégorie est 'Unifamiliale'
Région est 'Laurentides'
Municipalité/Arrondissement est 'Blainville'
Statut est 'Vendu'
Prix demandé/vendu est entre 500000 et 550000
Date de changements de statut est entre 2018-12-01 et 2018-12-29
Genre de propriété est 'Maison à étages'
Type de bâtiment est 'Isolé (détaché)'
Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue (tri), Numéro (tri), Appartement
0 résultat trouvé en 0.06 secondes.

Si on fait la moyenne on obtient $(3 + 2 + 2 + 0) = (7/4) = 1,75$, en complétant on obtient 2, ce qui correspond bien à ce qu'on avait calculé, c'est-à-dire un peu moins de 3 maisons vendues en moyenne chaque mois. On aurait pu appliqué la moyenne aux 3 mois suivants le 31 août parce que le marché varie lentement mais il change continuellement. On aurait eu alors $(3 + 2 + 2) = 7/3 = 2,33$ en complétant, on obtient 2.

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 #02, ci-dessous 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, dans la tranche de prix #16 du Tableau #03) 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.

RAPPEL DU CODE DES COULEURS DU MAGISTRAL

On a établi que **la demande (l'activité du marché) 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
Vi (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									

Tableau #02 – l'état du marché local et spécifique des maisons à étages à Blainville en date du 30 novembre 2016.

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.

TRANCHE DE PRIX	10	11	12	13	14	15	16	17	18
VILLE	MAGISTRAL DES (ME) À VENDRE À PLUS DE 650,000 \$								
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)	15	19	11	16	5	1	3	4	5
VE (acheteurs)	17	12	4	2	0	0	1	2	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,42	1,00	0,33	0,17	0,00	0,00	0,08	0,17	0,00
Mi (mois d'inven)	10,59	19,00	33,00	96,00	#DIV/0!	#DIV/0!	36,00	24,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	9%	5%	3%	1%	0%	0%	3%	4%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 31 AOÛT 2018 - PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #03 – l'état du marché local et spécifique des maisons à étages à Blainville en date du 31 août 2018

Dans le Magistral ci-dessus (Tableau #03) on peut remarquer que la demande et le nombre de maisons à vendre sont très bas à comparer aux maisons dans les tranches de prix plus basses comme dans le magistral précédant (Tableau #02), de sorte que l'addition d'une autre maison à vendre peut faire une énorme différence dans le nombre de mois d'inventaire. Ainsi dans la 16^e tranche de prix allant de 1,100,000 \$ à 1,175,000 \$ on a 36 mois d'inventaire alors que si une autre maison venait s'ajouter au nombre de maisons à vendre on aurait 50 mois d'inventaire (4/0,08) calculé à partir de $Mi = Vi/ve$

VILLE	MAGISTRAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)								
MASCOUCHE (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)	5	17	16	18	18	8	7	4	6
VE (acheteurs)	29	37	40	29	10	14	4	5	2
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	2,42	3,08	3,33	2,42	0,83	1,17	0,33	0,42	0,17
Mi (mois d'inven)	2,07	5,51	4,80	7,45	21,60	6,86	21,00	9,60	36,00
TV% (taux de vente)	48%	18%	21%	13%	5%	15%	5%	10%	3%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 31 AOÛT 2018 - PAR MICHEL BRIEN									
TRANCHE DE PRIX	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Tableau #04 – état du marché local et spécifique des maisons à étages à Blainville en date du 31 août 2018

Dans le Magistral ci-dessus (tableau #04), je vous invite à remarquer ce qui se passe dans la première tranche de prix comparativement à la quatrième tranche de prix. Dans les deux cas on a 29 acheteurs potentiels qui recherchent une maison dans chacune des tranches de prix, ce qui nous donne **la même activité** ou **la même demande** dans chacune des tranches de prix, soit 2,42 ventes en moyenne par mois.

Cependant, il n'y a que 5 maisons à vendre dans la première tranche de prix comparativement à 18 maisons à vendre dans la 4^{ème} tranche de prix, et c'est pour cette raison que le marché des maisons dans la 4^{ème} tranche de prix est un marché d'acheteurs comparativement au marché de vendeurs très volatil, des maisons dans la première tranche de prix. On sait que pour déterminer la nature ou la condition du marché on utilise la formule de l'offre et de la demande :

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

Dans cette formule plus il y a de maisons à vendre plus le nombre de mois d'inventaire sera élevé. C'est pour cette raison que pour vendre toutes les maisons dans la 4^{ème} tranche de prix ça va prendre 7,45 mois alors que ça prendra seulement 2,07 mois pour que toutes les maisons dans la première tranche de prix soient vendues, même si l'activité ou la demande est la même dans chacune des deux tranches de prix. Bien sûr qu'un acheteur n'achètera pas une maison à moins de 200,000 \$ plutôt que celle qu'il avait choisie dans la tranche de prix allant de 350,000 \$ à 400,000 \$ juste à cause qu'il y a moins de maisons à vendre dans la première tranche de prix. Mais il est plus facile de se battre contre 5 adversaires que contre 18 adversaires, et c'est ce que je voulais vous montrer.


POUR NOUS REJOINDRE

Vous trouverez beaucoup d'information sur **info-immobilier-rive-nord** sur la page suivante, où vous trouverez aussi, toutes les coordonnées pour communiquer avec nous.

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 dans la barre bleu juste en dessous de la bannière du site web: <http://info-immobilier-rive-nord.com>

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