

INFO MIRABEL

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 MIRABEL

MAJ – AOÛT 2019

INFO MIRABEL #04

Comprendre la demande moyenne à Mirabel

En économie on distingue la macroéconomie et la microéconomie. Pour les économistes la macroéconomie (est cette partie de la science économique qui étudie les grandes structures et les phénomènes économiques **globaux**) c'est l'ensemble de plusieurs marchés immobiliers locaux, alors que la microéconomie (est cette partie de la science économique qui étudie les phénomènes économiques **individuels**) c'est l'étude du plus petit marché local qui peut nous fournir suffisamment de données pour être en mesure de l'analyser localement au profit des acheteurs et des vendeurs.

Il faut savoir que **le marché immobilier est un marché cyclique**, il y a des hauts et des bas en fonction de l'économie. Lorsque l'économie va bien, les prix augmentent alors qu'en période de récession les prix ont tendance à s'effriter.

Il faut savoir que **le marché immobilier est un marché saisonnier**, il y a des mois où il y a plus d'inscriptions, plus de ventes et les prix sont plus élevés (au printemps) alors qu'il y a des mois où le marché local est moins actif (l'été et au début de l'hiver).

Il faut savoir que **le marché immobilier est une affaire locale**, un peu comme la température qui prévaut dans votre localité. Il y en a même qui compare le marché immobilier à la politique au niveau de la municipalité, l'entité politique qui est la plus proche des consommateurs locaux.

Il faut savoir que **le marché immobilier est un marché spécifique**, Il ne faut pas mélanger les catégories, les genres, les styles et les types de propriétés IM #055

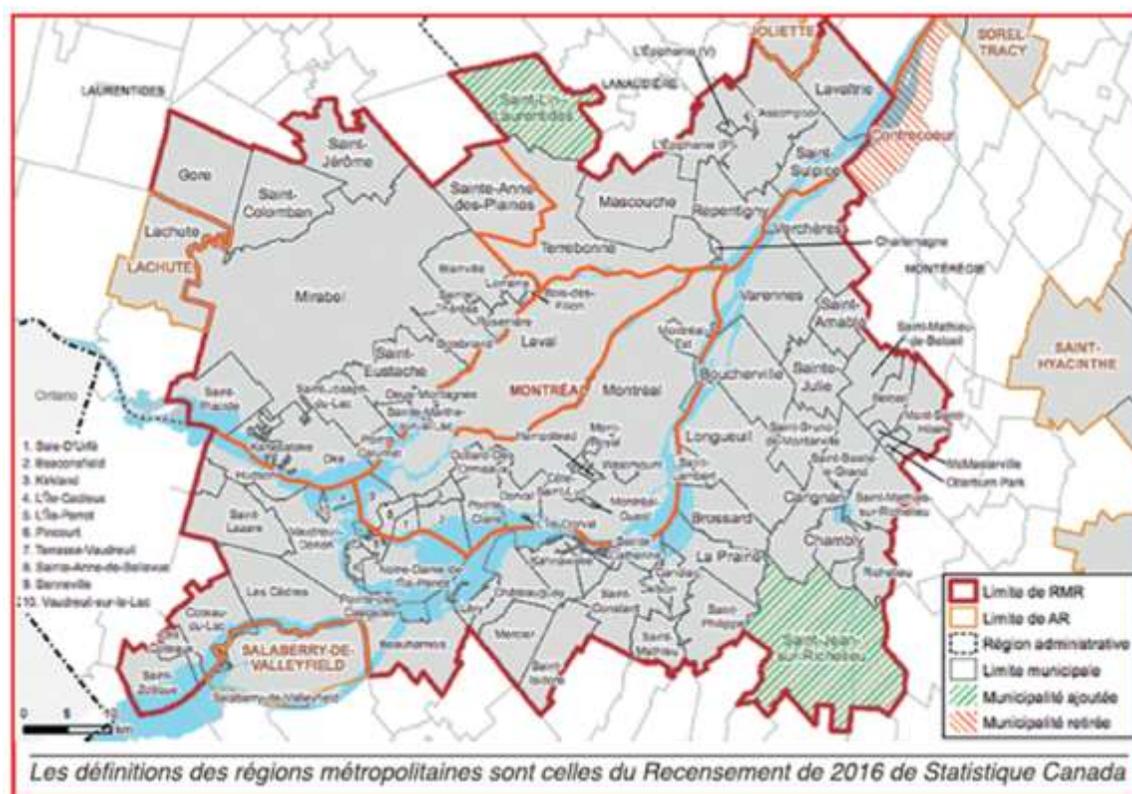
Il faut savoir que **le marché immobilier répond à la formule de l'Offre et de la Demande**, ce qui nous permet de bien analyser la condition du marché de la maison désignée. Un peu comme l'eau qui se présente sous trois états différents (vapeur, liquide et solide), le marché immobilier local se présente sous trois états différents (un marché de vendeurs, un marché normal et un marché d'acheteurs).

On ne va pas s'enfermer dans les fleurs du tapis et on va passer directement aux notions du marché qui intéressent les acheteurs et les vendeurs d'une propriété, **le marché désigné**.

Le marché désigné est le marché immobilier **où est située la maison désignée**. La maison désignée est **celle que vous voulez vendre ou celle que vous aimeriez acheter**

Que vous envisagiez de vendre votre propriété, ou d'en acheter une, assurez-vous de connaître **le pous du marché immobilier désigné**.

Dans la grande région de Montréal qu'on appelle la Région Métropolitaine de Recensement (RMR) qu'on représente par le schéma ci-dessous, on compte plusieurs marchés locaux sur la Rive-Nord, à Laval à Montréal et sur la Rive-Sud.



Dans le cas des banlieues urbaines on va considérer le marché désigné comme étant la grandeur total de la ville désignée d'une propriété désignée. Dans quelques cas, où la grandeur de la ville désignée est très grande on a recours au quartier désignée de cette ville, comme c'est le cas également pour la ville de Laval et l'île de Montréal et la ville de Saint-Jean sur Richelieu.

LES CARACTÉRISTIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER

LES 5 CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ DESIGNÉ

Tous les marchés possèdent les 5 principales caractéristiques suivantes :

1. L'**OFFRE (Vi)**, est une donnée du marché désigné, c'est le nombre de maison à vendre dans un marché désigné

2. La **DEMANDE MOYENNE (ve)**, c'est le nombre de maisons vendues en moyenne chaque mois dans ce marché désigné. La DEMANDE c'est aussi l'activité qu'il y a dans ce marché désigné.

Mathématiquement c'est : $(ve) = VE/M$ où VE est le nombre de maisons désignées vendues dans l'année (12 mois) qui se termine à la date où on calcule cette la demande (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.

3. **LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (MI)**, c'est le rapport qu'il y a entre l'OFFRE de ce marché désigné et la DEMANDE de ce même marché désigné.

C'est la formule de l'OFFRE et LA DEMANDE

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

Mathématiquement c'est : $Mi = Vi/(ve)$ où Vi est l'OFFRE (une donnée sur le nombre de maisons à vendre) de ce marché désigné et (ve) est la DEMANDE (la **moyenne mensuelle** du nombre d'acheteurs potentiels dans ce même marché désigné).

4. LA CONDITION DU MARCHE DESIGNÉ, c'est

Ainsi, dans un marché local désigné, 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 un 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**

5. LE TAUX D'ABSORPTION (TA) ou LE TAUX DE VENTE EN POURCENTAGE (TV%)

C'est le rapport entre la demande moyenne (ve) et le nombre de maisons à vendre (Vi) sur le marché désigné. C'est aussi l'inverse du nombre de mois d'inventaire (Mi) = V_i/v_e , soit $TV\% = v_e/V_i$. 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.

Note sur la demande moyenne La statistique, cette branche des mathématiques nous permet de calculer le nombre de ventes (VE) de la dernière année finissant à la date où on fait les calculs, **et de considérer ce nombre de vente comme étant le nombre de consommateurs potentiels du marché désignée.**

Par exemple, disons que l'on veut calculer les différentes caractéristiques d'un marché désigné aujourd'hui et que nous sommes le 30 juin 2019. Nous allons relever sur Centris, le nombre de ventes (VE) = 327 qu'il y a eu la dernière année finissant le 30 juin 2019, et nous pouvons dire, grâce à la statistique, que la demande du marché désigné, au 30 juin 2019 est de 327 acheteurs potentiels dans le marché désigné. En divisant ce nombre par 12 mois/an on obtient la **demande moyenne** par mois comme étant (ve) = $(VE)/M$ ou $327/12$ ou 27,25 acheteurs qui devraient acheter une maison comme la maison désignée le mois prochain.

Pour mieux se situer, lorsqu'on parle **du pouls du marché**, disons qu'on réfère à la **DEMANDE moyenne du marché désigné**, cette caractéristique **(ve) du marché désigné**, c'est-à-dire au nombre de maisons qui devraient être vendues en moyenne par mois.

Pendant combien de temps, le marché désigné pourrait-il maintenir cette demande moyenne ? Tout dépend de la volatilité du marché. Sur la Rive-Nord du Grand Montréal, un marché désignée avec une demande allant jusqu'à 5 maisons vendues par mois est un marché très peu volatil qui pourrait maintenir cette demande pendant 4 à 6 mois. Dans un marché désigné avec une demande allant de 5 à 10 maisons vendues par mois, le marché désigné pourrait maintenir cette demande pendant les 3 prochains mois, alors qu'un marché très volatil qui enregistrerait une demande de plus de 10 maisons vendues par mois, le marché pourrait maintenir cette demande moins longtemps (1 mois ou deux).

LE POULS DU MARCHÉ EST PLUS IMPORTANT QU'ON PEUT LE PENSER

Dans cette présentation sur l'état du marché des maisons à étages (ME) genre cottage et split et des maisons plain-pied (PP), genre bungalow, je mets surtout l'emphase sur le pouls du marché et le rôle que celui-ci peut jouer lors d'une transaction.

LE MARCHÉ DES MAISONS À ÉTAGES (ME)

(les cottages et les splits)

au 30 novembre 2018.

Le marché des maisons plain-pied (PP) les bungalows, suivra

Un premier tableau créé par Info-immobilier-rive-nord et publié tous les mois est disponible sur son site web est le GLOBAL. Ci-dessous on a le Tableau #01 du Global des maisons à étages (ME) de Mirabel au 30 novembre 2018. On y trouve les données (Vi); (VE); et M recueillies sur Centris et les calculs de (ve); (Mi); et (TV%) d'une seule catégorie de maisons résidentielles et d'un seul genre (les maisons à étages (ME)).

VILLES	GLOBAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)												
MIRABEL (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)	143	145	136	134	125	114	118	117	121	122	128	134	145
VE (acheteurs)	183	174	178	176	190	193	217	215	183	177	175	184	204
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	15,25	14,5	14,83	14,667	15,83	16,08	18,08	17,92	15,25	14,75	14,58	15,33	17,00
Mi (mois d'invent.)	9,38	10,00	9,17	9,1364	7,89	7,09	6,53	6,53	7,93	8,27	8,777	8,74	8,529
TV% (taux d'vente)	11%	10%	11%	11%	13%	14%	15%	15%	13%	12%	11%	11%	12%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NOTRD - 2018-2017 - PAR MICHEL BRIEN													
													2017

Le Tableau #01 du GLOBAL de **TOUTES** les maisons à étages (ME) à Mirabel, à chaque mois de l'année.

À la fin novembre 2018, l'OFFRE (Vi) est de 128 maisons à vendre alors que la DEMANDE (VE) est de 175 maisons vendues entre le 1^{er} décembre 2017 et le 30 novembre 2018. La demande est de 175 pour une année, mais si on divise par 12 mois/an on obtient **la demande moyenne (ve) = VE/M** ou $(175/12) = 14,58$ maisons vendues en moyenne par mois.

Le nombre de mois d'inventaire (Mi) qui est la mesure du marché de **TOUTES** les maisons à étages (ME) à Mirabel, est **Mi = (Vi/ve)** ou $Mi = (128/14,58)$ ou 8,78 mois, ce qui nous indique que toutes les maisons à étages (ME) sont dans un marché d'acheteurs au 30 novembre 2018, puisque le nombre de mois d'inventaire (Mi) est plus grand que 7 mois, soit (8,78).

Ce tableau **n'est pas suffisamment spécifique** pour les analyses que l'on s'apprête à faire, mais il nous sera utile lorsqu'on voudra déterminer **LA TENDANCE** de ce marché des maisons à étages (ME) à Mirabel.

Votre courtier est en mesure de vous fournir ces données et de faire ces calculs sinon vous pouvez les consulter sur le site web d'info-immobilier-rive-nord puisqu'ils sont publiés à chaque mois, dans la colonne de droite dans la section du GLOBAL.

Si vous avez une maison à étages (ME) à vendre, vous en demandez un certain prix. Ce prix demandé, **doit être** le prix de la juste valeur marchande (JVM) de la maison désignée. 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 #02, du

MAGISTRAL, ci-dessous, comprend le même nombre de maisons à vendre (Vi) (l'offre à 128 maisons à vendre) et la demande moyenne (ve) est aussi la même que dans le tableau du GLOBAL, soit 14,58 maisons vendues en moyenne par mois, mais celle-ci est répartie dans 9 tranches de prix, comme le sont les maisons à vendre (Vi) et les maisons vendues (VE) du mois de novembre 2018.

VILLE	MAGISTRAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)								
MIRABEL (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)	4	7	17	24	14	11	7	9	4
VE (acheteurs)	14	20	38	43	32	15	3	3	2
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,17	1,67	3,17	3,58	2,67	1,25	0,25	0,25	0,17
Mi (mois d'inven)	3,43	4,20	5,37	6,70	5,25	8,80	28,00	36,00	24,00
TV% (taux de vente)	29%	24%	19%	15%	19%	11%	4%	3%	4%
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 #02 du MAGISTRAL des maisons à étages (ME) à Mirabel au 30 novembre 2018

À partir de ce tableau, j'analyse pour vous trois de ces tranches de prix : la tranche de prix #1, allant de 200,000 \$ à 250,000 \$, la tranche de prix #4, allant de 350,000 \$ à 400,000 \$, et la tranche de prix #7, allant de 500,000 \$ à 550,000 \$,

SI LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) DE VOTRE MAISON À VENDRE EST DANS LA TRANCHE DE PRIX #1, ALLANT DE 200,000 \$ À 250,000 \$, VOUS SAVEZ TOUTE DE SUITE EN CONSULTANT LE MAGISTRAL;

- Que l'offre est de 4 maisons à vendre et que la demande est de 1,17 maison vendue en moyenne par mois (14/12), et
- Que même si chaque propriétaire n'a que 29% de chances de vendre sa maison dans le prochain mois (décembre 2018), un seul a 100% de chances de vendre dans les 30 prochains jours, si sa maison fait partie de la demande moyenne (1,17) comme la première maison parmi les 4 maisons à vendre.
- Que votre maison est dans un marché de vendeurs parce qu'il y a 3,43 mois d'inventaire (carré vert), c'est-à-dire que ça va prendre 3,43 mois pour vendre les 4 maisons à raison de 1,17 vente en moyenne par mois,

SI LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) DE VOTRE MAISON À VENDRE EST DANS LA TRANCHE DE PRIX #4, ALLANT DE 350,000 \$ À 400,000 \$, VOUS SAVEZ TOUTE DE SUITE EN CONSULTANT LE MAGISTRAL;

- Que l'offre est de 24 maisons à vendre et que la demande est de 3,58 maison vendue en moyenne par mois (43/12), et
- Que même si chaque propriétaire n'a que 15% de chances de vendre sa maison dans le prochain mois (décembre 2018), quelques-uns auraient 100% de chances de vendre dans les 30 prochains jours, si leur maison faisait partie de la

demande moyenne des 3 ou 4 (3,58) premières maisons parmi les 24 maisons à vendre

- Que votre maison est dans un marché normal ou équilibré, parce qu'il y a 6,70 mois d'inventaire (carré jaune), c'est-à-dire que ça va prendre 6,70 mois pour vendre les 24 maisons à raison de 3,58 ventes **en moyenne** par mois,

SI LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) DE VOTRE MAISON À VENDRE EST DANS LA TRANCHE DE PRIX #7, ALLANT DE 500,000 \$ À 550,000 \$, VOUS SAVEZ TOUTE DE SUITE EN CONSULTANT LE MAGISTRAL;

- Qu'il y a 7 maisons à vendre et que la demande est de 0,25 maison vendue en moyenne par mois (3/12), et
- Que même si chaque propriétaire n'a que 4% de chances de vendre sa maison dans les 4 prochains mois (déc. 2018, janv., fév., et mars 2019), un seul a 100% de chances de vendre dans les 120 prochains jours, si sa maison fait partie de la demande moyenne (0,25) comme la première maison parmi les 7 maisons à vendre. Ça devrait prendre 4 mois pour vendre une (1) maison, à raison de 0,25 vente par mois, **en moyenne. (4 x 0,25) = 1,0**
- Que votre maison est dans un marché d'acheteurs, parce qu'il y a 28,00 mois d'inventaire (carré rouge), c'est-à-dire que ça va prendre 28,00 mois pour vendre les 7 maisons à raison de 0,25 vente **en moyenne** par mois,

LE MARCHÉ DES MAISONS À MIRABEL le plain-pied (PP) - le bungalow

LE POULS DU MARCHÉ EST PLUS IMPORTANT QU'ON PEUT LE PENSER

Dans cette présentation sur l'état du marché des maisons à étages (ME) genre cottage et split et des maisons plain-pied (PP), genre bungalow, je mets surtout l'emphase sur le pouls du marché et le rôle que celui-ci peut jouer lors d'une transaction.

Un premier tableau créé par Info-immobilier-rive-nord et publié tous les mois est disponible sur son site web est le Tableau #03 du GLOBAL des maisons plain-pied (PP) de Mirabel au 30 novembre 2018. On y trouve les données (Vi); (VE); et M, recueillies sur Centris et les calculs de (ve); (Mi); et (TV%) d'une seule catégorie de maisons résidentielles et d'un seul genre (les maisons plain-pied (PP) du type isolées.

VILLES	GLOBAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)												
MIRABEL (PP)	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)	119	135	144	140	137	124	117	110	122	128	115	123	130
VE (acheteurs)	306	296	298	283	281	281	299	302	294	288	303	305	322
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	25,50	24,67	24,83	23,583	23,42	23,42	24,92	25,167	24,5	24	25,25	25,42	26,83
Mi (mois d'invent.)	4,67	5,47	5,80	5,94	5,85	5,30	4,70	4,37	4,98	5,33	4,55	4,84	4,84
TV% (taux d'vente)	21%	18%	17%	17%	17%	19%	21%	23%	20%	19%	22%	21%	21%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NOTRD - 2018-2017 - PAR MICHEL BRIEN													2017

Le Tableau #03 du GLOBAL de **TOUTES** les maisons plain-pied (PP) à Mirabel, à chaque mois de l'année.

À la fin novembre 2018, l'OFFRE (Vi) est de 115 maisons à vendre alors que la DEMANDE (VE) est de 303 maisons vendues entre le 1^{er} décembre 2017 et le 30 novembre 2018, la demande est de 303 pour une année, mais si on divise par 12 mois/an, on obtient **la demande moyenne (ve) = VE/M** ou $303/12 = 25,25$ maisons vendues en moyenne par mois.

Le nombre de mois d'inventaire (Mi) qui est la mesure du marché de **TOUTES** les maisons plain-pied (PP) à Mirabel, est **Mi = (Vi/ve)** ou $Mi = (115/25,25)$ ou 4,55 mois, ce qui nous indique que toutes les maisons plain-pied (PP) sont dans un marché de vendeurs au 30 novembre 2018, puisque le nombre de mois d'inventaire (Mi) est plus petit que 5 mois, soit (4,55).

Ce tableau **n'est pas suffisamment spécifique** pour les analyses que l'on s'apprête à faire, mais il nous sera utile lorsqu'on voudra déterminer **LA TENDANCE** de ce marché des maisons plain-pied (PP) à Mirabel.

Votre courtier est en mesure de vous fournir ces données et de faire ces calculs sinon vous pouvez les consulter sur le site web d'info-immobilier-rive-nord puisqu'ils sont publiés à chaque mois, dans la colonne de droite dans la section du GLOBAL.

Si vous avez une maison plain-pied (PP) à vendre, vous en demandez un certain prix. Ce prix demandé, **doit être** le prix de la juste valeur marchande (JVM) de la maison désignée. 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 #04, du MAGISTRAL, ci-dessous, comprend le même nombre de maisons à vendre (Vi) (l'offre à 115 maisons à vendre) et la demande moyenne (ve) est aussi la même que dans le tableau du GLOBAL, soit 25,25 maisons vendues **en moyenne** par mois, mais celle-ci est répartie dans 9 tranches de prix, comme le sont les maisons à vendre (Vi) et les maisons vendues (VE) du mois de novembre 2018.

VILLE	MAGISTRAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
MIRABEL (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)	11	19	24	13	14	9	3	6	2
VE (acheteurs)	25	101	89	49	37	5	4	1	1
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	2,08	8,42	7,42	4,08	3,08	0,42	0,33	0,08	0,08
Mi (mois d'inven)	5,28	2,26	3,24	3,18	4,54	21,60	9,00	72,00	24,00
TV% (taux de vente)	19%	44%	31%	31%	22%	5%	11%	1%	4%
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 #04 du MAGISTRAL des maisons plain-pied (PP) à Mirabel au 30 novembre 2018

À partir de ce tableau, 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 #7, allant de 450,000 \$ à 500,000 \$,

SI LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) DE VOTRE MAISON À VENDRE EST DANS LA TRANCHE DE PRIX #1, ALLANT DE 200,000 \$ ET MOINS, VOUS SAVEZ TOUTE DE SUITE EN CONSULTANT LE MAGISTRAL;

- Que l'offre est de 11 maisons à vendre et que la demande est de 2,08 maisons vendues en moyenne par mois (25/12), et
- Que même si chaque propriétaire n'a que 19% de chances de vendre sa maison dans le prochain mois (décembre 2018), quelques-uns auraient 100% de chances de vendre dans les 30 prochains jours, si leur maison faisait partie de la demande moyenne des 2 (2,08) premières maisons parmi les 11 maisons à vendre
- Que votre maison est dans un marché normal ou équilibré, parce qu'il y a 5,28 mois d'inventaire (carré jaune), c'est-à-dire que ça va prendre 5,28 mois pour vendre les 11 maisons à raison de 2,08 ventes en moyenne par mois,

SI LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) DE VOTRE MAISON À VENDRE EST DANS LA TRANCHE DE PRIX #3, ALLANT DE 250,000 \$ À 300,000 \$, VOUS SAVEZ TOUTE DE SUITE EN CONSULTANT LE MAGISTRAL;

- Que l'offre est de 24 maisons à vendre et que la demande est de 7,42 maisons vendues en moyenne par mois (89/12), et
- Que même si chaque propriétaire n'a que 31% de chances de vendre sa maison dans le prochain mois (décembre 2018), quelques-uns auraient 100% de chances de vendre dans les 30 prochains jours, si leur maison faisait partie de la demande moyenne des 7 ou 8 (7,42) premières maisons parmi les 24 maisons à vendre
- Que votre maison est dans un marché de vendeurs, parce qu'il y a 3,24 mois d'inventaire, (carré vert) c'est-à-dire que ça va prendre 3,24 mois pour vendre les 24 maisons à raison de 7,42 ventes en moyenne par mois,

SI LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) DE VOTRE MAISON À VENDRE EST DANS LA TRANCHE DE PRIX #7, ALLANT DE 450,000 \$ À 500,000 \$, VOUS SAVEZ TOUTE DE SUITE EN CONSULTANT LE MAGISTRAL;

- Qu'il y a 3 maisons à vendre et que la demande est de 0,33 maison vendue en moyenne par mois (4/12), et
- Que même si chaque propriétaire n'a que 11% de chances de vendre sa maison dans les 3 prochains mois (déc. 2018, janv. et fév. 2019) un seul a 100% de chances de vendre dans les 90 prochains jours, si sa maison fait partie de la demande mensuelle (0,33) comme la première maison parmi les 3 maisons à vendre. Ça devrait prendre les 3 prochains mois pour vendre une maison à raison de 0,33 vente par mois, en moyenne. $(0,33 \times 3) = 0,99$ complété à 1,0
- Que votre maison est dans un marché d'acheteurs parce qu'il y a 9,00 mois d'inventaire (carré rouge), c'est-à-dire que ça va prendre 9 mois pour vendre les 3 maisons à raison de 0,33 vente en moyenne par mois,

RAPPEL DU CODE DES COULEURS DE (ve) et (Mi) DANS LES TABLEAUX DU MAGISTRAL

On a établi que **la demande immobilière (ve) est faible (en rouge)** lorsque la demande (ve) varie de 0 à 5 ventes en moyenne par mois. **La demande est moyenne (en jaune)** lorsque (ve) varie entre 5 et 10 ventes en moyenne par mois, alors que **la demande est forte (en vert)** lorsque (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.

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.

COMBIEN DE MOIS ÇA PREND POUR VENDRE UNE MAISON LORSQUE LE POULS DU MARCHÉ EST UNE FRACTION DE MAISON

Il n'est pas rare de travailler avec des demandes qui sont moindre qu'une maison entière en moyenne par mois ainsi, lorsqu'on a une demande (ve) de (0 à 1), on obtient :

- 0,08 maison vendue en moyenne par mois ça va prendre 12 mois avant d'avoir une maison complète (0,08 maison/mois x 12 mois = 0,96 ou 1 maison complète;
- 0,17 maison vendue en moyenne par mois, ça va prendre 6 mois avant d'avoir une maison complète (0,17 maison/mois x 6 mois = 1,02 maison complète;
- 0,25 maison vendue en moyenne par mois, ça va prendre 4 mois avant d'avoir une maison complète (0,25 maison/mois x 4 mois = 1,00 maison complète;
- 0,33 maison vendue en moyenne par mois, ça va prendre 3 mois avant d'avoir une maison complète (0,33 maison/mois x 3 mois = 0,99 ou 1,0 maison complète;
- 0,42 maison vendue en moyenne par mois, ça va prendre 2¼ mois avant d'avoir une maison complète (0,50 maison/mois x 2,25 mois = 0,95 ou une maison complète;
- 0,50 maison vendue en moyenne par mois, ça va prendre 2 mois avant d'avoir une maison complète (0,50 maison/mois x 2 mois = 1,00 maison complète;
- 0,58 maison vendue en moyenne par mois, ça va prendre 2 mois avant d'avoir une maison complète (0,58 maison/mois x 2 mois = 1,16 maison complète;
- 0,67 maison vendue en moyenne par mois, ça va prendre 1½ mois avant d'avoir une maison complète (0,67 maison/mois x 1,5 mois = 1,01 maison complète;

- 0,75 maison vendue en moyenne par mois, ça va prendre 1¼ mois avant d'avoir une maison complète (0,75 maison/mois x 1,25 mois = 0,94 ou une maison complète;
- 0,83 maison vendue en moyenne par mois, ça va prendre 1¼ mois avant d'avoir une maison complète (0,83 maison/mois x 1,25 mois = 1,04 ou maison complète;
- 0,92 maison vendue en moyenne par mois, ça va prendre 1 mois avant d'avoir une maison complète (0,92 maison/mois x 1,00 mois = 0,92 ou une maison complète;

**APRÈS TOUS CES EXEMPLES DE MARCHÉS DÉSIGNÉS
VOICI L'ÉTAT DU MARCHÉ DÉSIGNÉE DE LA MAISON
QUE VOUS VOULEZ VENDRE OU QUE VOUS AIMERIEZ ACHETER**

VILLE	LE MAGISTRAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)										
MIRABEL (ME)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	550K	600K	650K
K = 1000	et MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 550K	à 600K	à 650K	et PLUS
Vi (vendeurs)	5	1	3	6	13	13	9	4	3	5	8
VE (acheteurs)	3	11	19	36	49	24	17	11	11	6	2
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,25	0,92	1,58	3,00	4,08	2,00	1,42	0,92	0,92	0,50	0,17
Mi (mois d'inven)	20,00	1,09	1,89	2,00	3,18	6,50	6,35	4,36	3,27	10,00	48,00
TV% (taux de vente)	5%	92%	53%	50%	31%	15%	16%	23%	31%	10%	2%
MIRABEL (ME) INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 31 JUILLET 2019 - PAR MICHEL BRIEN											

Le tableau des maisons à étages (ME) comporte deux tranches de prix en plus alors que le tableau des maisons plain-pied comporte une tranche de prix en plus, en 2019.

VILLE	LE MAGISTRAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)										
MIRABEL (PP)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	550K	600K	
K = 1000	et MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 550K	à 600K	à 650K	
Vi (vendeurs)	12	13	9	9	12	9	3	3	2	0	
VE (acheteurs)	29	72	94	53	49	19	5	4	1	0	
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	
ve (vendues/mois)	2,42	6,00	7,83	4,42	4,08	1,58	0,42	0,33	0,08	0,00	
Mi (mois d'inven)	4,97	2,17	1,15	2,04	2,94	5,68	7,20	9,00	24,00	#DIV/0!	
TV% (taux de vente)	20%	46%	87%	49%	34%	18%	14%	11%	4%	#DIV/0!	
BMIRABEL (PP) INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 31 JUILLET 2019 - PAR MICHEL BRIEN											

Selon votre prix demandé dites-moi par courriel comment vous percevez l'état du marché de votre maison désignée : la condition du marché, la demande et vos chances de vendre en date du 31 juillet 2019. 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.

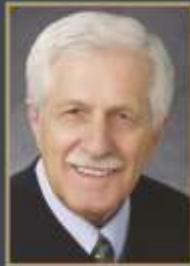
POUR NOUS REJOINDRE

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**