

# INFO SAINT-EUSTACHE

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 SAINT-EUSTACHE**

MAJ – AOÛT 2018

INFO SAINT-EUSTACHE #04

## **Comprendre la demande moyenne à Saint-Eustache**

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

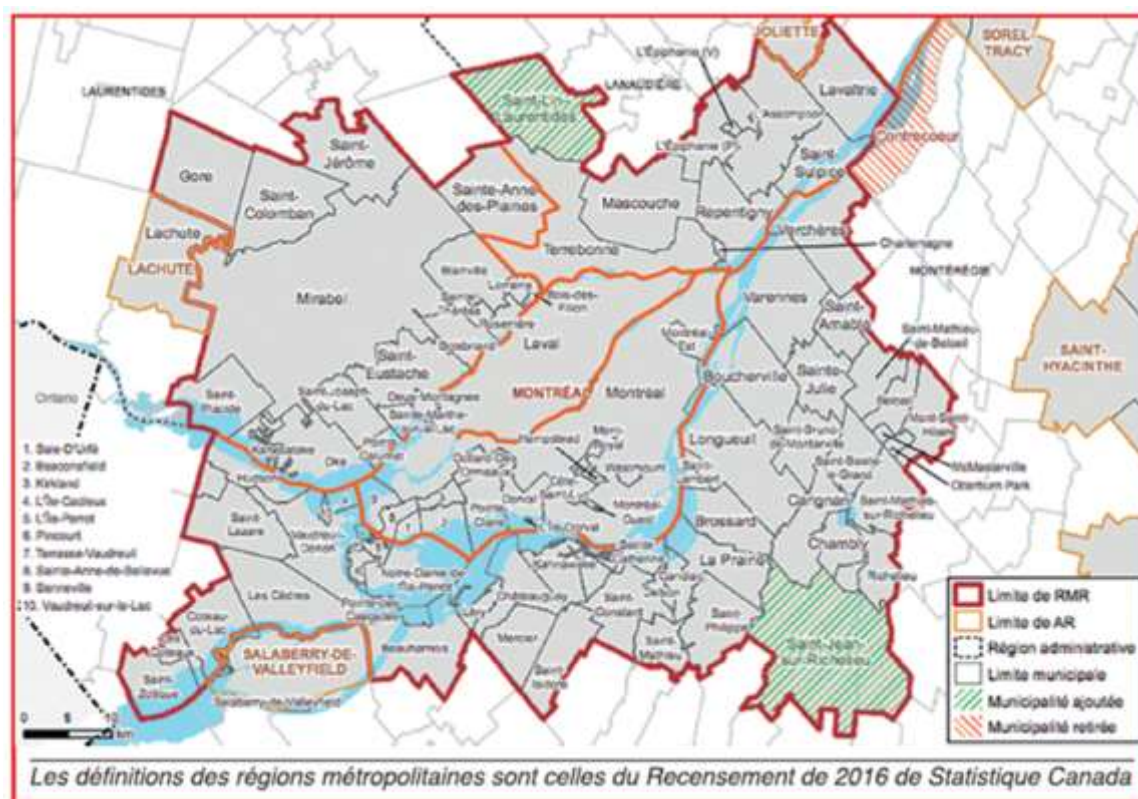
Il faut savoir que **le marché immobilier répond à la formule de l'Offre et de la Demande**, ce qui nous permet de bien analyser la condition du marché de la maison désignée. Un peu comme l'eau qui se présente sous trois états différents (vapeur, liquide et solide), le marché immobilier local se présente 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, 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) =  $V_i/ve$ , soit  $TV\% = ve/V_i$ . 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 avril 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 IMPORTANTE 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 Saint-Eustache 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 (les maisons à étages (ME)).



VILLES	GLOBAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)												
ST-EUSTACHE (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)	95	103	112	113	89	79	67	73	67	67	67	89	98
VE (acheteurs)	117	121	115	113	123	127	166	168	118	127	131	112	158
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	9,75	10,08	9,58	9,4167	10,25	10,58	13,83	14	9,833	10,58	10,92	9,33	13,17
Mi (mois d'invent.)	9,74	10,21	11,69	12,00	8,68	7,46	4,84	5,21	6,81	6,33	6,14	9,54	7,44
TV% (taux d'vente)	10%	10%	9%	8%	12%	13%	21%	19%	15%	16%	16%	10%	13%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - 2018-2017 - PAR MICHEL BRIEN													2017

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

À la fin novembre 2018, l'OFFRE (Vi) est de 67 maisons à vendre alors que la DEMANDE (VE) est de 131 maisons vendues entre le 1<sup>er</sup> décembre 2017 et le 30 novembre 2018. La demande est de 131 pour une année, mais si on divise par 12 mois/an on obtient **la demande moyenne (ve) = VE/M** ou  $(131/12) = 10,92$  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  $Mi = (67/10,92)$  ou 6,14 mois, ce qui nous indique que toutes les maisons à étages (ME) sont dans un marché normal ou équilibré au 30 novembre 2018, puisque le nombre de mois d'inventaire (Mi) est entre 5 et 7 mois, soit (6,14).

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 Saint-Eustache.

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 67 maisons à vendre) et la demande moyenne (ve) est aussi la même que dans le

tableau du GLOBAL, soit 10,92 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)								
	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	550K	600K
ST-EUSTACHE (ME)	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 550K	à 600K	à 650K
K = 1000									
Vi (vendeurs)	2	8	7	10	7	3	1	4	3
VE (acheteurs)	10	40	24	20	15	8	3	3	1
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,83	3,33	2,00	1,67	1,25	0,67	0,25	0,25	0,08
Mi (mois d'inven)	2,40	2,40	3,50	6,00	5,60	4,50	4,00	16,00	36,00
TV% (taux de vente)	42%	42%	29%	17%	18%	22%	25%	6%	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 #02 du MAGISTRAL des maisons à étages (ME) à Saint-Eustache au 30 novembre 2018

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 TANCHE DE PRIX #3, ALLANT DE 300,000 \$ À 350,000 \$, VOUS SAVEZ TOUTE DE SUITE EN CONSULTANT LE MAGISTRAL;**

- Que l'offre est de 7 maisons à vendre et que la demande est de 2,00 maisons vendues en moyenne par mois (24/12), et
- Que même si chaque propriétaire n'a que 29% 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 (2,00) premières maisons parmi les 7 maisons à vendre.
- Que votre maison est dans un marché de vendeurs parce qu'il y a 3,50 mois d'inventaire (carré vert), c'est-à-dire que ça va prendre 3,50 mois pour vendre les 7 maisons à raison de 2,00 ventes en moyenne par mois.

**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 TOUTE DE SUITE EN CONSULTANT LE MAGISTRAL;**

- Que l'offre est de 7 maisons à vendre et que la demande est de 1,25 maison vendue en moyenne par mois (15/12), et
- Que même si chaque propriétaire n'a que 18% 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 (1,25) comme étant la première maison parmi les 7 maisons à vendre.

- Que votre maison est dans un marché normal ou équilibré, parce qu'il y a 5,60 mois d'inventaire (carré jaune), c'est-à-dire que ça va prendre 5,60 mois pour vendre les 7 maisons à raison de 1,25 ventes **en moyenne** par mois.


**SI LA JUSTE VALEUR MARCHANDE DE VOTRE MAISON À VENDRE EST DANS LA TRANCHE DE PRIX #8, ALLANT DE 550,000 \$ À 600,000 \$, VOUS SAVEZ TOUTE DE SUITE EN CONSULTANT LE MAGISTRAL;**

- Qu'il y a 4 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 6% de chances de vendre sa maison dans le prochain mois, 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 étant la première maison parmi les 4 maisons à vendre
- Que votre maison est dans un marché d'acheteurs parce qu'il y a 16,00 mois d'inventaire (carré rouge), c'est-à-dire que ça va prendre 16,00 mois pour vendre les 4 maisons à raison de 0,25 vente **en moyenne** par mois.

*NOTE : Je n'ai pas tenue compte des maisons à vendre et qui sont à l'extérieur des 9 tranches de prix, mais elles peuvent être considérées sur demande. Idem pour les maisons plain-pied.*

**LE MARCHÉ DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)(le bungalow)**

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 #03 du Global des maisons plain-pied (PP) de Saint-Eustache 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 (les maisons plain-pied (PP)).



VILLES	GLOBAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)												
ST-EUSTACHE (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)	75	72	63	68	61	49	47	55	50	51	49	60	73
VE (acheteurs)	214	214	209	202	202	206	208	208	203	196	193	216	212
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	17,83	17,83	17,42	16,83	16,83	17,17	17,33	17,33	16,92	16,333	16,083	18,00	17,67
Mi (mois d'invent.)	4,21	4,04	3,62	4,04	3,62	2,85	2,71	3,17	2,96	3,12	3,05	3,33	4,13
TV% (taux d'vente)	24%	25%	28%	25%	28%	35%	37%	32%	34%	32%	33%	30%	24%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - 2018-2017 - PAR MICHEL BRIEN													2017

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

À la fin novembre 2018, l'OFFRE (Vi) est de 49 maisons à vendre alors que la DEMANDE (VE) est de 193 maisons vendues entre le 1<sup>er</sup> décembre 2017 et le 30 novembre 2018, la demande est de 193 pour une année, mais si on divise par 12 mois/an, on obtient **la demande moyenne (ve) = VE/M** ou  $193/12 = 16,08$  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  $Mi = (49/16,08)$  ou 3,05 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 (3,05).

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 Saint-Eustache.

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 49 maisons à vendre) et la demande moyenne (ve) est aussi la même que dans le tableau du GLOBAL, soit 16,08 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 LES MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
ST-EUSTACHE (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)	1	3	16	12	7	2	1	1	0
VE (acheteurs)	13	64	87	25	3	1	0	1	1
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,08	5,33	7,25	2,08	0,25	0,08	0,00	0,08	0,08
Mi (mois d'inven)	0,92	0,56	2,21	5,76	28,00	24,00	#DIV/0!	12,00	0
TV% (taux de vente)	108%	178%	45%	17%	4%	4%	0%	8%	#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 #04 du MAGISTRAL des maisons plain-pied (PP) à Saint-Eustache au 30 novembre 2018

À partir de ce tableau, 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 #4, allant de 300,000 \$ à 350,000 \$, 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 TANCHE DE PRIX #3, ALLANT DE 250,000 \$ À 300,000 \$, VOUS SAVEZ TOUTE DE SUITE EN CONSULTANT LE MAGISTRAL;**

- Que l'offre est de 16 maisons à vendre et que la demande est de 7,25 maisons vendues en moyenne par mois (87/12), et



- Que même si chaque propriétaire a 45% 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 (7,25) premières maisons parmi les 16 maisons à vendre.
- Que votre maison est dans un marché de vendeurs parce qu'il y a 2,21 mois d'inventaire (carré vert), c'est-à-dire que ça va prendre 2,21 mois pour vendre les 16 maisons à raison de 7,25 ventes **en moyenne** par mois.

**SI LA JUSTE VALEUR MARCHANDE DE VOTRE MAISON À VENDRE EST DANS A TRANCHE DE PRIX #4, ALLANT DE 300,000 \$ À 350,000 \$, VOUS SAVEZ TOUTE DE SUITE EN CONSULTANT LE MAGISTRAL;**

- Que l'offre est de 12 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 17% 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 12 maisons à vendre.
- Que votre maison est dans un marché normal ou équilibré, parce qu'il y a 5,76 mois d'inventaire, (carré jaune) c'est-à-dire que ça va prendre 5,76 mois pour vendre les 12 maisons à raison de 2,08 ventes **en moyenne** par mois.

**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 TOUTE DE SUITE EN CONSULTANT LE MAGISTRAL;**

- Qu'il y a 1 maison à vendre et que la demande est de 0,00 maison vendue en moyenne par mois (0/12), et
- Que même si le propriétaire n'a que 0% de chances de vendre sa maison dans le prochain mois (décembre 2018), sa maison ne peut pas faire partie de la demande moyenne (0,00) puisqu'il n'y a pas eu de vente. On ne peut pas émettre d'opinion puisqu'il n'y a pas eu de vente de maison dans les 12 derniers mois finissant le 30 novembre 2018.
- Que votre maison est dans un marché d'acheteurs parce qu'il y a ? mois d'inventaire (#DIV/!) (carré rouge), c'est-à-dire que ça va prendre ? mois pour vendre la seule maison à vendre. On ne peut pas statuer puisqu'il n'y a pas eu de vente dans les 12 derniers mois finissant le 30 novembre 2018.

**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)										
ST-EUSTACHE (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)	2	1	2	6	4	5	4	2	4	1	6
VE (acheteurs)	6	8	29	24	31	24	8	5	3	2	3
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,50	0,67	2,42	2,00	2,58	2,00	0,67	0,42	0,25	0,17	0,25
Mi (mois d'inven)	4,00	1,50	0,83	3,00	1,55	2,50	6,00	4,80	16,00	6,00	24,00
TV% (taux de vente)	25%	67%	121%	33%	65%	40%	17%	21%	6%	17%	4%
ST-EUSTACHE (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)										
ST-EUSTACHE (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)	3	5	15	8	3	4	0	0	0	0	
VE (acheteurs)	11	45	99	39	7	2	1	0	0	0	
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	
ve (vendues/mois)	0,92	3,75	8,25	3,25	0,58	0,17	0,08	0,00	0,00	0,00	
Mi (mois d'inven)	3,27	1,33	1,82	2,46	5,14	24,00	0,00	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	
TV% (taux de vente)	31%	75%	55%	41%	19%	4%	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	
ST-EUSTACHE (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](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/blogue/>



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 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