

L'information sur L'OFFRE ET LA DEMANDE constitue une des deux composantes critiques d'information sur le marché immobilier local.



LES GRAPHIQUES DE TERREBONNE

- **LES UNIFAMILIALES**
- **LES MAISONS À ÉTAGES**
- **LES MAISONS PLAIN-PIED**

Tel que promis la semaine dernière, vous trouverez ci-dessous les trois graphiques des années 2011-2012-2013 à la ville de Terrebonne

PM53-01

L'OFFRE ET LA DEMANDE

L'information sur l'offre et la demande constitue une des deux composantes critiques d'information du marché immobilier local.

À moins que votre principal travail soit d'acheter et de revendre des maisons, vous devriez être un propriétaire concerné par la valeur de votre propriété. À ce moment, je vous encouragerais à regarder votre propriété dans une perspective à long terme. L'histoire nous a démontré que l'industrie immobilière était cyclique depuis le début des temps et qu'elle continuera à l'être bien après que j'aurai quitté cette terre.

Le point le plus important est de différencier les cycles à court terme des cycles à long terme qui caractérisent l'industrie immobilière. Dans un précédent "p'tit matin" j'ai déjà écrit sur les actions à court terme et fait allusion à ceux-ci comme étant :

Les influences extérieures du marché immobilier*.

Ces influences externes sont réelles et affectent grandement l'activité du marché immobilier, cependant on ne doit pas les confondre avec les considérations influençant l'évolution du marché immobilier à long terme

*** Les influences extérieures du marché immobilier**

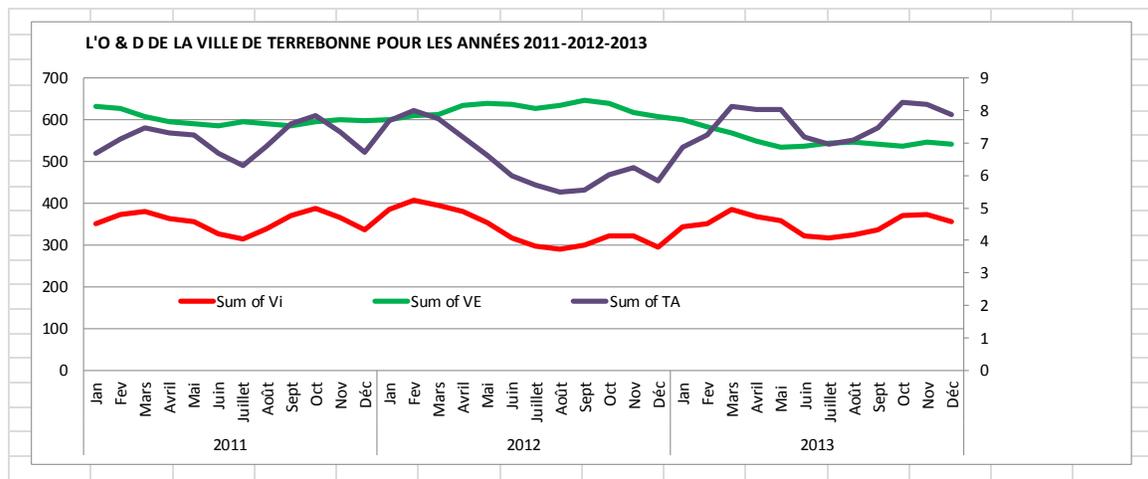
Autrement dit, on sait fort bien qu'aucune formule mathématique ne va nous dire exactement combien il se vendra de maisons dans cette localité à chacune des années. Il y a trop de variables extérieures (les taux d'intérêt, les programmes de prêts hypothécaires, la construction de maisons neuves, la confiance des consommateurs dans l'économie de son milieu, la création d'emploi, l'économie en générale, le désir de profiter de nouvelles commodités, etc.) qui jouent un grand rôle afin de déterminer comment va réagir le marché immobilier d'année en année.

Mais sur une longue période de temps, cette théorie assume que le marché va avoir tendance à revenir à la normale.

À long terme

Ces considérations à long terme qui influencent le marché immobilier sont l'**offre** et la **demande**. De façon générale, si la population d'une région augmente alors le marché immobilier de cette région doit aussi augmenter.

L'OFFRE ET LA DEMANDE DES MAISONS UNIFAMILIALES À TERREBONNE POUR 2011-2012-2013



Graphique No 9-A

Le graphique No 9-A suivant démontre la dynamique de l'**offre** et de la **demande pour les unifamiliales de la ville de Terrebonne, pour les années 2011, 2012 et 2013**, dans la région de Lanaudière sur la Rive-Nord du Grand Montréal.

Actuellement la courbe en **mauve** qui indique cette valeur (**que l'on appelle mois d'inventaire Mi**) elle a une valeur de 7,89 mois en date du 31 décembre 2013. Autrement dit si aucune autre maison n'est inscrite sur le marché on a une réserve de près de 8 mois, de maisons à écouler avec un même taux de vente (ve = 45,25 maisons vendues par mois).

Ce qui est intéressant à observer (ce que la courbe en **mauve** nous indique) c'est la variation du (Mi) depuis septembre 2012 jusqu'à la fin décembre 2013. Ce nombre de mois, n'a pas cessé d'augmenter, depuis septembre 2012 alors qu'il était à 5,55 mois, pour valoir à la fin 2013, 8,27 mois en octobre, 8,20 mois en novembre et 7.89 mois en décembre 2013.

Pendant ce temps les ventes (en vert) n'ont pas cessées de diminuées alors que l'inventaire se maintenait entre 300 et 400 maisons vendues mensuellement, ce qui a provoqué une hausse tu nombre de mois d'inventaire (Mi) de 5,55 à 7,89 mois.

Ce qui est plus dangereux c'est le rapprochement des courbes de l'offre (Vi) et la demande (VE). La courbe de ventes est toujours au-dessus de la courbe de l'inventaire, ce qui est une bonne chose en soi. En mars 2007 la courbe de l'inventaire a commencé à être au-dessus de la courbe des ventes à plusieurs endroits aux États-Unis, on sait ce qui est survenue par la suite.

Tel que les calculs l'ont démontré, l'état des 8 villes les plus actives de la Rive-Nord selon que l'on s'adresse aux maisons à étages ou aux maisons plain-pied est bien différent mais tous sont ou se dirigent **dans un marché d'acheteurs. C'est un marché où il est plus difficile de vendre et surtout c'est un marché où il est plus risqué d'acheter.**

Tel que promis la semaine dernière, vous trouverez dans le présent document, les trois graphiques des années 2011-2012-2013 à la ville de Terrebonne, ci-dessus, le graphique No 9-A (les unifamiliales), le graphique No 9-B (les maisons à étages ci-dessous et enfin le dernier graphique No-9-C (les maisons plain-pied)

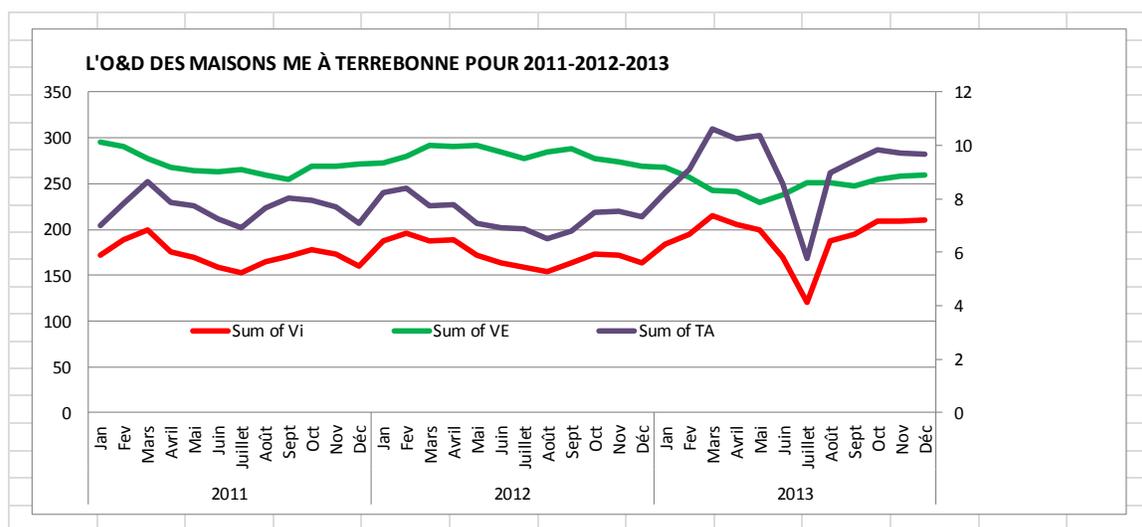
Il faut remarquer le nombre de mois d'inventaire pour chacune des catégories pour les trois derniers mois :

	Oct.	Nov.	Déc.
Les Unifamiliales (UN)	8,27	8,20	7,89
Les maisons à étages (ME)	9,84	9,72	9,69
Les maisons plain-pied (PP)	6,63	6,84	6,71

On voit que les maisons à étages présentent le plus grand nombre de mois d'inventaire (Mi), et que les maisons plain-pied présentent le plus petit nombre de mois d'inventaire. Lorsqu'on rassemble les deux catégories on obtient le nombre de mois d'inventaire des unifamiliales. Mais le plus important est de savoir si les ventes vont continuer de baissées en début 2014 et si l'inventaire va demeurer constante, car c'est cela qui va influencer sur le Mi.

Le rapprochement des courbes Offre (rouge) et Demande (vert) des maisons à étages (ME) est inquiétant, car s'il fallait que la courbe de l'offre passe au-dessus de la courbe de la demande, cela voudrait dire que le marché est beaucoup plus malade que l'on pense.

L'OFFRE ET LA DEMANDE DES MAISONS À ÉTAGES À TERREBONNE POUR 2011-2012-2013

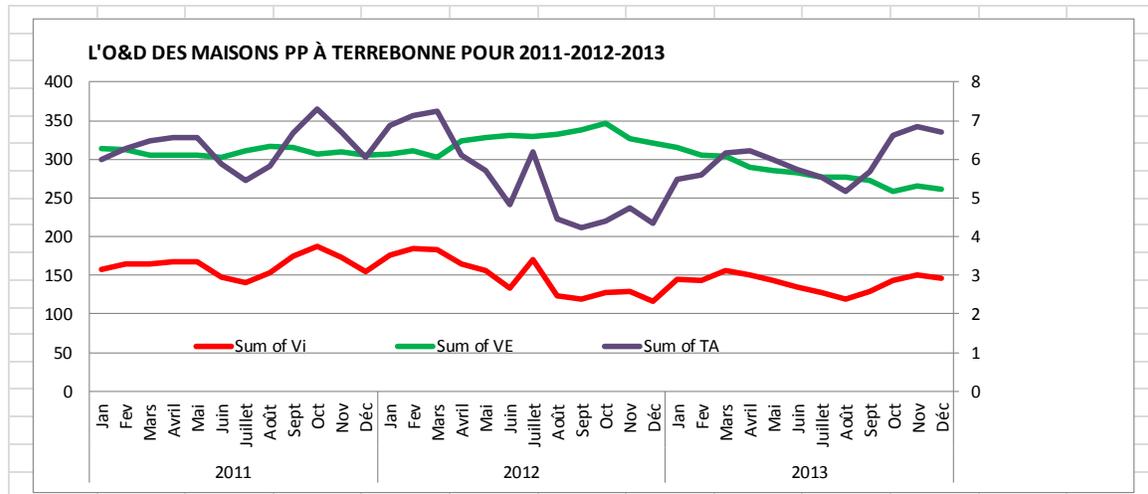


Graphique No 9-B

On constate qu'entre mai, juin et juillet 2013 et août, septembre et octobre 2013, il y a eu beaucoup moins d'inscriptions qu'en temps normal et que cela a provoqué une chute du nombre de mois d'inventaire, au même moment où les ventes croissaient timidement. Puis l'inventaire s'est remis à croître et le nombre de mois d'inventaire aussi malgré la

timide augmentation des ventes qui persistait. Je veux vous dire que les chiffres ont été vérifiés et que cette diminution soudaine n'est pas le fruit d'une quelconque erreur.

L'OFFRE ET LA DEMANDE DES MAISONS PLAIN-PIED À TERREBONNE POUR 2011-2012-2013



Graphique No 9-C

On peut constater que le nombre de mois d'inventaire $Mi=TA$ (représenté par la courbe en mauve) des maisons unifamiliales de Terrebonne à la fin décembre 2013 est à 7,89 mois, témoignant de la sorte d'un faible marché d'acheteurs

Pour la même période, $Mi=TA$ (représenté par la courbe en mauve) des maisons à étages de Terrebonne à la fin décembre 2013 est à 9,69, témoignant d'un marché d'acheteurs un peu plus prononcé que pour les maisons unifamiliales.

Toujours pour la même période le $Mi=TA$ (représenté par la courbe en mauve) les maisons plain-pied de Terrebonne à la fin décembre 2013 est à 6,71 témoignant d'un marché normal équilibré

Vous auriez avantage à aller voir les calculs sur **l'état du marché immobilier de la revente** des 34 villes de la Rive-Nord du Grand Montréal sur le site web à l'adresse ci-dessous, vous cliquez sur le logo le p'tit matin et vous trouverez l'état du marché par ville de la Rive-Nord. Recherchez les documents commençant par PM37 et PM42

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

LE SITE IMMOBILIER D'INFORMATION PAR EXCELLENCE DE LA RIVE-NORD

Vous retrouverez l'autre composante critique du marché immobilier local

LE TAUX DE CHANGEMENT DE L'INVENTAIRE.

Demain, samedi le 18 janvier 2013

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 des télécharger et c'est gratuit. Il y a plus de 100 sujets de toutes sortes sur l'immobilier traités dans la section InfoMaison

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

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/>

	<p>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.</p> <p>Cela signifie que l'acheteur ne paie pas plus que la valeur marchande et le vendeur n'obtient pas moins que la valeur marchande.</p> <p>À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.</p>
---	---

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

Vous pouvez consulter sa précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord sur son site : <http://info-immobilier-rive-nord.com> ou le suivre sur les medias sociaux ci-dessous.



GOOGLE+



FBOOK



PINTEREST



YTUBE



TWITTER



LE BLOG



LE SITE

Vous pouvez cliquer sur le logo de votre choix ou suivez-nous sur :

Notre page Facebook: info-immobilier-rive-nord et cliquez sur j'aime,

Notre page Google+: blog.info-immobilier-rive-nord.com/ et cliquez sur +1

Notre page Pinterest: <http://pinterest.com/sirpo809/>

Encouragez-nous, en cliquant sur j'aime ou +1 cela nous donnera l'énergie nécessaire pour continuer notre travail de recherche sur l'immobilier et principalement sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord du Grand Montréal.