

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

L'autre composante critique du marché immobilier local est LE TAUX DE CHANGEMENT DE L'INVENTAIRE.

Publié le 11 et le 18 janvier 2013



PM53

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 :

À court terme

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.

Les nouvelles personnes qui arrivent dans la région doivent se loger quelque part.

1. Les nouveaux arrivants qui ambitionnent de devenir propriétaires ont besoin d'acheter une nouvelle maison et c'est ce qui aide à stimuler la construction de nouvelles maisons. De nouvelles maisons sont construites et normalement augmentent au même rythme que la population locale.
2. Les nouveaux locataires ont aussi besoin de logements à louer et cela aussi aide à stimuler la construction sur le territoire. Les constructeurs bâtissent des unifamiliales pour les nouveaux propriétaires ou ils bâtissent des maisons à logements multiples pour les nouveaux locataires, mais d'une façon ou de l'autre la population grandissante ajoute à la demande du marché immobilier.

Comment trouver les données sur l'offre et la demande d'un marché immobilier?

Bien qu'il existe historiquement plusieurs sources de renseignements sur les ventes de maisons, il n'y a qu'une seule source qui détienne réellement les informations sur l'offre et la demande c'est le système Centris de la Chambre Immobilière du Grand Montréal qui traite des maisons vendues et des maisons à vendre (qu'on appelle aussi maisons en vigueur) dans le jargon immobilier.

Une fois que vous avez accès au service Centris local, il ne vous reste qu'à enregistrer les données de l'offre, les maisons en vigueur (Vi) et les données de la demande ce que requiert les acheteurs (VE) de façon régulière. Ce que vous recherchez c'est de savoir si le marché est normal ou s'il avantage les acheteurs (c'est le cas d'un marché d'acheteurs) ou avantage les vendeurs (c'est le cas d'un marché de vendeurs). Le graphique suivant de l'**offre** et de la **demande** indique un léger marché d'acheteurs, signifiant que les prix des valeurs marchandes seront décroissantes et que les prix demandés devront diminuer et témoigner d'un marché normal afin que les ventes se réalisent.

Le graphique de la ville de Terrebonne

Le graphique No 9 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 janvier 2011 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.

L'offre et la demande Pour les maisons unifamiliales de la ville de Terrebonne

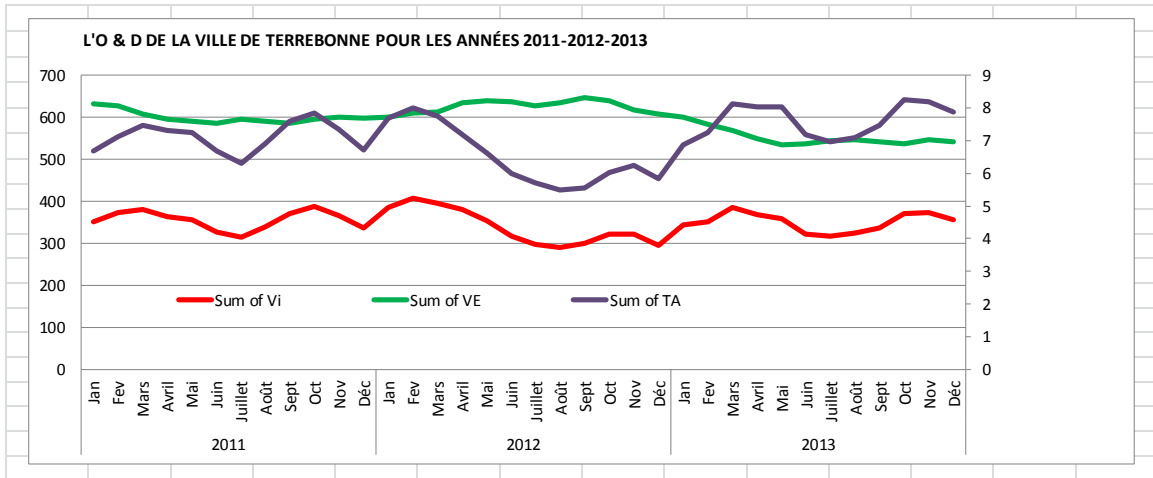


Tableau No: 9

En observant la courbe en vert (les ventes), on remarque que les ventes ont pratiquement toujours été au-dessus de 600 depuis janvier 2011 jusqu'à la fin décembre 2012, alors que la courbe en rouge (les maisons à vendre) s'est maintenue entre 300 et 400.

Depuis janvier 2013, on remarque une diminution des ventes pour la première partie de l'année et une stabilisation des ventes durant la deuxième partie de l'année. Durant la première partie de l'année l'inventaire Vi a fait un bond considérable entre décembre 2012 à 296 jusqu'à mars 2013 à 385 maisons à vendre. Heureusement à partir de mars 2013, l'inventaire (les maisons à vendre), a commencé à diminuer ce qui est une bonne chose en soi, sauf que les ventes aussi ont continué à diminuer jusqu'en juin 2013.

À compter de juillet, cette situation (maintien des ventes et augmentation des inscriptions en vigueur) donne lieu à une augmentation du nombre de mois d'inventaire Mi à 8,20 mois d'inventaire à liquider à la fin novembre 2013, et 7,89 à la fin décembre 2013

Une dernière caractéristique d'information que je trouve très intéressante est de savoir si la tendance actuelle du nombre de mois d'inventaire Mi, va continuer de croître. À **info-immobilier-rive-nord.com** on enregistre les changements d'inventaire sur une base mensuelle. On sait qu'ultimement notre marché va changer de cycle. Est-ce que cela vient de se produire ou faisons-nous face à un léger ralentissement?

L'INVENTAIRE – L'OFFRE (les maisons en vigueur sur le marché – Vi, la courbe en rouge)

L'inventaire a considérablement baissé en 2012 dû à une légère progression des ventes. C'est ce qui a entraîné la diminution et le maintien du Mi entre 5 mois et 7 mois d'inventaire pour une bonne partie de l'année.

À noter que l'augmentation de l'inventaire se manifeste à chaque début d'année corroborant ainsi la saisonnalité. Ce qui devrait attirer notre attention cette année c'est le mouvement des ventes VE

Ce qui est intéressant de constater c'est la position de l'inventaire (la courbe en rouge) par rapport à la position des ventes (la courbe en vert), depuis qu'on a commencé à ce graphique en 2008, la courbe en rouge a toujours été en dessous de la courbe en vert. Ce qui est sain pour le marché immobilier de la ville de Terrebonne.

LA DEMANDE (les maisons vendues – VE, la courbe en vert)

Les ventes ont tendances à se stabilisées à partir de juillet comme à chaque année, la courbe semble être à l'horizontale. Cette tendance va-t-elle continuée en début de 2014 ?

LA COURBE DU NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE Mi – cette courbe en mauve a tendance à suivre la courbe de l'inventaire Vi

EN RÉSUMÉ

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 commencer à être au-dessus de la courbe des ventes à plusieurs endroits aux États-Unis, c'était l'enfer.

Les courbes ne semblent pas présenter de signes qui pourraient déranger le marché de la ville de Terrebonne qui prévaut depuis qu'on a commencé à les présenter en 2008. Remarquez que les courbes représentent la ville au complet et cela est très général. On pourrait faire ce même genre de courbes pour chacune des catégories d'unifamiliales (les maisons plain-pied et les maisons à étages) et obtenir des courbes un peu différentes, je le ferai cette semaine pour vous les présentez vendredi prochain le 17.

L'ensemble de la ville en ce qui concerne les unifamiliales en tout cas est légèrement dans un marché d'acheteurs puisque le Mi est plus grand que 7 mois d'inventaire (8,20 mois à la fin décembre 2013). Cependant lorsqu'on analyse la nature et l'état du marché spécifique à une catégorie d'unifamiliales et par tranche de prix les résultats sont un peu différents.

Vous auriez avantage à aller voir les calculs sur **l'état du marché immobilier de la revente** dans les 8 villes les plus actives 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 D'INFORMATION IMMOBILIER PAR EXCELLENCE DE LA RIVE-NORD

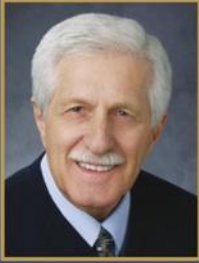
Vous retrouverez l'autre composante critique du marché immobilier local

LE TAUX DE CHANGEMENT DE L'INVENTAIRE.

Très prochainement, en fin de semaine prochaine, le 18 janvier 2013

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 à la retraite, 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.



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.