

# COMPLÉMENTS SUR L'OFFRE ET LA DEMANDE



MAJ - JUILLET 2014

PM89

L'**offre et la demande** sont respectivement la quantité de biens ou de services que les acteurs sur un marché sont disposés à vendre ou à acheter en fonction des prix.

L'**offre** d'un bien est la quantité d'un produit offert à la vente par les vendeurs pour un prix donné. Contrairement à la **demande** qui est la quantité d'un certain produit demandé par les acheteurs pour un prix donné. Le prix d'un bien est considéré comme une quantité dépendant (entre autres) de l'offre et de la demande.

De ce principe on tire une loi mathématique : la **loi de l'offre et la demande**. Cette loi est souvent généralisée par une **loi des marchés**, dénomination utilisée pour désigner la loi qui régit un marché, avec ou sans intervention de l'état.

## Dans l'industrie de l'immobilier,

L'**offre** d'un bien est la quantité d'un produit (la maison) offert à la vente par les vendeurs pour un prix donné. Contrairement à la **demande** qui est la quantité d'un certain produit (la maison) demandé par les acheteurs pour un prix donné.

**Le prix d'un bien est considéré comme une quantité dépendant (entre autres) de l'offre et de la demande.**

**Qu'est-ce que l'offre?** L'offre c'est le **nombre de maisons en vente** sur le marché (la maison étant le produit), c'est ce qu'offrent les vendeurs pour un prix donné.

**Qu'est-ce que la demande?** La demande, c'est le **nombre de maisons vendues\***, c'est ce que demandent les acheteurs pour un prix donné.

## **La valeur marchande est dictée par l'offre et la demande?**

La valeur marchande de votre propriété, ce n'est pas son coût plus les aménagements qui ont été rajoutés jusqu'à aujourd'hui. C'est plutôt ce que paierait un acheteur dans les conditions économiques d'aujourd'hui.

La valeur marchande de votre maison varie dans le temps exactement comme varie une action à la bourse. À preuve une maison qui valait 400,000\$ en 2007 en Floride n'en vaut, aujourd'hui, qu'environ 250,000 \$.

## **La valeur marchande dépend de l'offre et la demande locale**

La valeur marchande d'une propriété est aussi fonction de l'endroit où elle se trouve, parce que la valeur marchande dépend de l'économie locale. Une maison pourrait avoir une valeur marchande de 300,000 \$ dans un quartier de Montréal, alors que cette même maison, parfaitement identique en plein bois à Rawdon pourrait avoir une valeur marchande de 200,000\$. La même maison parfaitement identique pourrait avoir une valeur marchande de 1, 300,000\$ à Vancouver en Colombie-Britannique.

Afin de bien calculer la valeur marchande d'une propriété il est important de savoir comment utiliser les bons outils pour:

- Connaître la nature du marché du quartier de la ville où se trouve votre maison
- Déterminer le bon prix demandé selon les règles du marché. La valeur marchande de votre maison sera donc déterminée par les règles commandées par la nature du marché local.
- Connaître **l'offre et la demande** pour le type et le genre de maison que vous avez à vendre

Si vous voulez vendre votre propriété, ou en acheter une, peu importe où elle se trouve, vous auriez avantage à savoir comment utiliser **l'offre et la demande** du marché immobilier du quartier où elle est située.

Le marché immobilier n'est pas différent des autres marchés, c'est lui qui va nous indiquer dans quel sens il évolue et avec quelle intensité. Autrement dit, s'il n'y a pas suffisamment d'endroits pour se loger, alors les gens accepteront de payer un peu plus cher (pour louer ou acheter) afin de s'assurer d'avoir un toit sur la tête. D'un autre côté, s'il y a trop de propriétés disponibles sur le marché, les propriétaires le moins clairvoyants agiront sur le marché immobilier en diminuant leur prix demandé afin de s'assurer de vendre leur propriété.

Par ailleurs, le moment venu de vendre leur propriété avec l'aide d'un courtier immobilier, souvent les propriétaires n'ont pas pris le temps d'analyser la situation autres mesures et ne semblent pas savoir que leur propriété est une

marchandise soumise aux aléas du marché, **où la valeur marchande est dictée par l'offre et la demande.**

Il est possible d'avoir plusieurs maisons différentes, dont **la valeur de chacune** est comprise dans une même tranche de prix.

Remarque : On sait par ailleurs que la valeur marchande d'une propriété dépend entre autre de l'emplacement de la propriété, **emplacement, emplacement, emplacement.** La **même** maison située à Deux-Montagnes n'aura pas nécessairement la même valeur que si elle était située à Blainville. La valeur marchande d'un bien immobilier est déterminée localement par les conditions économiques locales.

La valeur marchande d'une propriété, comme la valeur marchande d'une action à la bourse dépend de l'offre et de la demande. La valeur marchande d'une propriété est fonction de l'offre et de la demande **localement.**

---

## **L'offre et la demande** **sur la Rive-Nord du Grand Montréal**

Alors, comment un acheteur ou un vendeur éventuel déterminera-t-il **l'offre et la demande** sur la Rive-Nord du Grand Montréal, et plus spécifiquement comment obtiendra-t-il les bonnes données de **l'offre et la demande** pour la propriété qu'il veut vendre ou acheter?

### **La demande**

Voyons d'abord comment utiliser la demande. On sait que la demande, c'est le nombre de maisons vendues sur une certaine période de temps. La demande nous aide à déterminer une caractéristique du marché : l'ACTIVITÉ

#### **Qu'est-ce que l'activité?**

L'activité, c'est le rapport entre le nombre de ventes (maisons vendues) et le nombre de mois qu'on a pris à réaliser ces ventes. **Autrement dit, c'est la moyenne des ventes par mois.**

Prenons un exemple à partir de l'offre et la demande au 17 octobre 2012 de la ville de Deux-Montagnes, pour une tranche de prix de 200,001 \$ à 250,000 \$, qu'on retrouve dans le Tableau #1 ci-dessous.

Spécifiquement, dans l'année (12 mois) précédant le 17 octobre 2012 il y a eu 74 maisons vendues (la demande) dans cette tranche de prix choisie. Les 74

maisons vendues étaient des maisons unifamiliales puisque cette recherche est basée sur ce type maison.

**L'activité** est donc le rapport entre 74 maisons vendues et 12 mois. Ce rapport est 6,17 maisons vendues par mois.  $(74/12) = 6,17$

Plus il y a de maisons vendues sur une période de 12 mois, plus l'activité est élevée. C'est ce que nous révèle le Tableau #1, ci-dessous. En comparant deux tranches de prix, soit la tranche de 150,000\$ à 200,000\$ et la tranche de 200,001\$ à 250,000\$ on voit que **l'activité** la plus élevée est celle où le nombre de maisons vendues est le plus élevées. Le nombre de maisons vendues (VE) c'est **la demande**.

**\*On considère que le nombre de maisons vendues = le nombre d'acheteurs potentiels qu'il y a actuellement sur le marché**

### Question

Pourquoi dit-on que le nombre de maisons vendues pendant un certain nombre de mois représentent le nombre d'acheteurs potentiels sur le marché?

### Réponse

C'est parce qu'on utilise les mathématiques **statistiques**, lesquelles nous permettent de dire qu'il y a **une bonne probabilité d'avoir autant d'acheteurs par mois sur le marché** qu'il y en a eu pendant un certain nombre de mois, pour le (même style, le même genre et le même type de maisons) à la condition d'avoir un nombre suffisant de ventes (au moins une trentaine) dans notre échantillon. Ainsi, **le nombre d'acheteurs sur le marché** (le nombre qui correspond aux ventes) effectuées dans un certain nombre de mois représente **LA DEMANDE**

**Tableau #1 : Ville de Deux-Montagnes**

Tranches de prix/ Ville Deux-Montagnes	À vendre	Vendues	Nb de Mois	Activité	Inventaire en mois	TV%
150,000\$ et moins	4	22	12	1,83	2,18	45,83
150,001\$ à 200,000\$	31	80	12	6,67	4,65	21,51
200,001\$ à 250,000\$	29	74	12	6,17	4,70	21,26
250,001\$ à 300,000\$	19	37	12	3,08	6,16	16,23
300,001\$ à 350,000\$	3	9	12	0,75	4,00	25,00
350,001\$ à 400,000\$	3	2	12	0,17	18,00	5,56
400,001\$ à 450,000\$	1	2	12	0,17	6,00	16,67
450,001\$ à 500,000\$	3	0	12	0,00	#DIV/0!	0,00
500,001\$ à 600,000\$	1	2	12	0,17	6,00	16,67
600,001\$ à 700,000\$	0	0	12	0,00	#DIV/0!	#DIV/0!
700,001\$ à 800,000\$	2	0	12	0,00	#DIV/0!	0,00
800,001\$ et plus	2	0	12	0,00	#DIV/0!	0,00
Tous les prix confondus	98	228	12	19,00	5,16	19,39

**On peut dire que la demande a été plus grande dans la tranche de 150,000\$ à 200,000\$ (80), que dans la tranche de 200,001\$ à 250,000\$ (74).**

**Dans tous ces cas, on voit que l'activité est uniquement fonction du nombre de maisons vendues au cours des 12 derniers mois, dans une tranche de prix spécifique. L'activité est uniquement fonction de la demande.**

Si vous êtes propriétaire vous aurez un énorme avantage à être dans un endroit et dans une tranche de prix où l'activité sera plus élevée, par ce que la demande pour une maison dans une tranche de prix spécifique sera plus grande. Si la demande pour votre maison est plus grande vous aurez plus de chance de vendre votre maison

Si on compare la situation d'un propriétaire dont la maison serait située à Blainville au lieu de à Deux-Montagnes tout en ayant une valeur, comprise dans une même tranche de prix soit entre 200,001\$ et 250,000\$.

L'activité est bien meilleure pour ce propriétaire qui possède une maison valant entre 200,001\$ et 250,000\$ à Blainville (14,58 maisons vendues par mois) que le propriétaire ayant une maison valant entre 200,001\$ et 250,000\$ à Deux-Montagnes (6,17 maisons vendues par mois)

**Tableau #2 : Ville de Blainville**

Tranches de prix/ Ville de Blainville	À vendre	Vendues	Nb de Mois	Activité	Inventaire en mois	TV%
150,000\$ et moins	6	12	12	1,00	6,00	16,67
150,001\$ à 200,000\$	14	63	12	5,25	2,67	37,50
<b>200,001\$ à 250,000\$</b>	<b>42</b>	<b>175</b>	<b>12</b>	<b>14,58</b>	<b>2,88</b>	<b>34,72</b>
250,001\$ à 300,000\$	51	122	12	10,17	5,02	19,93
300,001\$ à 350,000\$	36	83	12	6,92	5,20	19,21
350,001\$ à 400,000\$	40	70	12	5,83	6,86	14,58
400,001\$ à 450,000\$	37	37	12	3,08	12,00	8,33
450,001\$ à 500,000\$	26	15	12	1,25	20,80	4,81
500,001\$ à 600,000\$	40	44	12	3,67	10,91	9,17
600,001\$ à 700,000\$	42	21	12	1,75	24,00	4,17
700,001\$ à 800,000\$	27	10	12	0,83	32,40	3,09
800,001\$ et plus	40	14	12	1,17	34,29	2,92
Tous les prix confondus	401	666	12	55,50	7,23	13,84

Ci-dessus, le Tableau #2 de la ville de Blainville nous indique qu'un propriétaire dans Fontainebleau possédant une maison valant entre 700,001\$ et 800,000\$ aura une activité de 0,83 maison vendue par mois, tandis qu'au même endroit (à Blainville) un propriétaire ayant une maison valant entre 500,001\$ et 600,000\$

aura une activité de 3,67 maisons vendues par mois et qu'au même moment un propriétaire ayant une maison valant entre 450,001\$ et 500,000\$ aura une activité de 1,25 maison vendue par mois.

## L'offre

Dans le tableau ci-dessous représentant les données de la ville de Terrebonne au 16 octobre 2012, on remarque que l'activité des trois tranches de prix comprises entre 450,001\$ et 700,000\$ est la même, soit 0,58 maison vendue par mois parce que dans chacune des tranches de prix on a 7 maisons vendues par mois. L'activité est fonction du nombre de maisons vendues, quel que soit la tranche de prix.

Par contre, on a un nombre différent de maisons à vendre dans chacune des tranches de prix. Dans la tranche de 450,001\$ à 500,000\$ on a 13 maisons à vendre, dans la tranche de prix suivante on en a 20 et dans la troisième tranche on en a 12.

**Le nombre de maisons à vendre c'est l'offre qui fait contrepoids à la demande, afin de déterminer la nature du marché dans lequel on se retrouve.**

Alors qu'on a vendu 7 maisons dans les 12 mois précédents, le 16 octobre 2012 on a 13 maisons à vendre dans cette tranche de prix de 450,001\$ à 500,000\$. Ces 13 maisons à vendre constituent l'inventaire des maisons disponibles à Terrebonne dans cette tranche de prix.

**Tableau #3 : Ville de Terrebonne**

Tranches de prix/ Ville Terrebonne	À vendre	Vendues	Nb de Mois	Activité	Inventaire en mois	TV%
150,000\$ et moins	17	28	12	2,33	7,29	13,73
150,001\$ à 200,000\$	11	67	12	5,58	1,97	50,76
200,001\$ à 250,000\$	72	213	12	17,75	4,06	24,65
250,001\$ à 300,000\$	55	150	12	12,50	4,40	22,73
300,001\$ à 350,000\$	49	100	12	8,33	5,88	17,01
350,001\$ à 400,000\$	33	41	12	3,42	9,66	10,35
400,001\$ à 450,000\$	18	15	12	1,25	14,40	6,94
450,001\$ à 500,000\$	13	7	12	0,58	22,29	4,49
500,001\$ à 600,000\$	20	7	12	0,58	34,29	2,92
600,001\$ à 700,000\$	12	7	12	0,58	20,57	4,86
700,001\$ à 800,000\$	6	2	12	0,17	36,00	2,78
800,001\$ et plus	16	3	12	0,25	64,00	1,56
Tous les prix confondus	322	640	12	53,33	6,04	16,56

La quantité de maisons à vendre a-t-elle une quelconque influence sur le marché immobilier? Oui, ça tombe sous le sens que si vous avez la même activité (0,58 dans le cas présent), moins vous avez de concurrents, plus vous avez de chance de vendre votre bien immobilier.

Toujours dans le Tableau #3 de la ville de Terrebonne, on remarque que dans la colonne en gris, on représente l'inventaire (**l'offre**) en nombre de mois nécessaire pour liquider cet inventaire.

On remarque aussi que dans la tranche de prix allant de 600,001\$ à 700,000\$ on prendra 20,57 mois à liquider les 12 maisons à vendre dans un marché où l'activité est de 0,58 maison vendue par mois. (12/0,58)

On prendra 34,29 mois pour liquider les 20 maisons à vendre de la tranche de prix allant de 500,001 \$ à 600,001 \$ et dont l'activité est aussi 0,58 maison (20/0,58) vendue par mois.

Finalement on prendra 22,29 mois pour liquider les 13 maisons à vendre de la tranche de prix allant de 450,001 \$ à 500,000 \$ et dont l'activité est aussi 0,58 maison vendue par mois. (13/0,58)

Le rapport entre le nombre de maison à vendre (**l'offre**) sur le marché et l'activité nous indique le nombre de mois que cela va prendre pour liquider toute l'inventaire à compter de la date où on a calculé: le nombre de maisons vendues dans l'année précédente et le nombre de maison à vendre, (dans le présent cas, la date est le 16 octobre 2012). C'est comme une photo instantanée du marché au moment où on prend cette photo (16 octobre 2012).

### **On peut maintenant déterminer la nature du marché**

Généralement lorsque le nombre de mois d'inventaire est moindre que 5 mois, on dit que le marché est un marché de vendeurs parce qu'il favorise les vendeurs au détriment des acheteurs. On dit alors qu'il y a beaucoup d'acheteurs mais peu de maisons à vendre. Lorsque le nombre de mois d'inventaire du marché a une valeur de plus de 7 mois, on dit alors que le marché est un marché d'acheteurs par ce qu'il favorise les acheteurs au détriment des vendeurs. Il y a alors peu d'acheteurs mais beaucoup de maisons à vendre. Lorsque le nombre de mois pour liquider l'inventaire se situe entre 5 et 7 on dit que le marché est en équilibre, on dit que ce marché est un marché normal.

Cette valeur de l'inventaire exprimée en mois est un indice du nombre de mois que ça prend à un propriétaire pour vendre sa maison. Ainsi un propriétaire possédant une maison à Terrebonne, valant entre 200,001\$ à 250,000\$ peut penser que ça lui prendra 4,07 mois à vendre sa propriété, alors qu'un autre propriétaire possédant une maison à Terrebonne, valant entre 500,001\$ et 600,000\$ prendra 34,29 mois à vendre la sienne.

La valeur de l'inventaire en mois c'est le rapport entre le nombre de maisons à vendre sur le marché (**l'offre**), dans une tranche de prix définie, et l'activité dans

cette tranche de prix donnée. Dans le cas d'une maison dont la valeur marchande est entre 600,000 \$ et 700,000 \$, si on fait le rapport entre 12 et 0,58, on obtient 20,57 mois pour liquider cet inventaire de 12 maisons au rythme de 0,58 maison vendue par mois. Comme on ne peut pas vendre une demi-maison dans un mois, on vendra probablement une maison complète en deux mois.

Dans le marché immobilier **actuel** de Terrebonne ça va prendre beaucoup moins de temps (4,06 mois) à liquider l'inventaire des 72 maisons à un rythme de 17,75 maisons vendues par mois, dans la tranche de prix allant de 200,001\$ à 250,000\$, que l'on prendra (34,29 mois) à liquider l'inventaire des 20 maisons dans la tranche de prix allant de 500,001\$ à 600,000\$ .

Le propriétaire d'une maison valant entre 200,001\$ et 250,000\$ sait qu'à chaque mois, il se vend 17,75 maisons sur les 72 maisons à vendre. Si sa maison constitue une des 17 meilleures offres sur le marché (**au niveau de la condition et du prix**) il vendra dans les premiers 30 jours.

Si sa maison est comprise entre la dix-septième et la trente-cinquième maison sur le marché, il vendra au cours du 2<sup>e</sup> mois. Si sa maison se classe comme étant comprise entre la 36<sup>e</sup> et la 53<sup>e</sup> maison sur le marché, alors il vendra dans le troisième mois. S'il est parmi les 17,75 dernières maisons (toujours selon la condition de la maison et son prix) alors il vendra dans le 4<sup>e</sup> mois de sa mise en marché.

Ce processus de vente dépend de trois facteurs :

- 1. La stabilité de l'offre et la demande**
- 2. Le prix demandé et la condition de la maison,**
- 3. Le plan de mise en marché**

#### **1. La stabilité de l'offre et de la demande**

Si à chaque mois précédent le 16 octobre 2012 il se vendait 17,75 maisons par mois, l'utilisation des mathématiques statistiques nous permet de penser qu'à chaque mois suivant le 16 octobre 2012 ( 16 octobre au 15 novembre 2012) il se vendra aussi 17,75 maisons par mois, et possiblement qu'entre le 16 novembre et le 15 décembre 2012, il se vendra en moyenne 17,75 maisons par mois et ainsi de suite.

Le portrait des données des trois tableaux ci-dessus nous indique que ce portrait a été pris le 16 octobre 2012 pour une des villes de la région Lanaudière (en bleu) et le 17 octobre 2012 pour une des villes de la région Laurentides (en rouge). Si, dans une tranche de prix, il y a des changements dans l'offre (augmentation ou diminution du nombre de maisons à vendre), ou dans la demande (augmentation ou diminution du nombre de maisons vendues), l'offre



et/ou la demande étant différents, les caractéristiques du marché seront différentes.

## **Comment l'offre et la demande peuvent changer**

Ce qui peut affecter l'offre et la demande dans une tranche de prix donnée peut-être: qu'une nouvelle maison est inscrite sur le marché, qu'une maison est vendue, le retrait du marché d'une maison inscrite (le propriétaire ne veut plus vendre, ou le mandat pour vendre est terminé et le mandat n'est pas renouvelé) ou la diminution du prix d'une maison inscrite dans une tranche de prix supérieur à la tranche de prix donnée (la maison était inscrite dans une tranche de prix et suite à la diminution du prix demandé, la maison est maintenant offerte dans une tranche de prix inférieure).

Tous ces changements occasionnés par l'ajout ou le retrait d'une ou de quelques maisons dans une tranche de prix, affectent l'offre et la demande sur une période telle que les évaluateurs sont tenus de faire les calculs aux trois mois et même aux six mois. Et c'est bien plus pour connaître la tendance du marché.

De façon générale, il est suffisant de calculer l'offre et la demande à tous les mois et ajuster la stratégie de vente en conséquence, s'il y a lieu. Si le marché est très actif on refera les calculs aux deux semaines, par contre si le marché est beaucoup moins actif, ou lent, on pourra refaire les calculs aux trois mois. Un courtier immobilier peut faire ces calculs à partir de la base des données MLS/Centris de la Chambre Immobilière locale. Ce que ne peut pas faire un propriétaire qui vend par lui-même, puisqu'il n'a pas accès à la base de données MLS/Centris.

### **2. Le prix demandé et la condition de la propriété, référence au p'tit matin PM73 – LES 5 FACTEURS DE VENTE**

Ce document fera l'objet de vos discussions avec votre courtier immobilier, si vous voulez savoir s'il maîtrise la méthode de l'offre et la demande, rien ne vous empêche de lire ce document.

### **3. Le plan de mise en marché, référence à l'InfoMaison: IM#38**

Ce document est surtout l'affaire du courtier immobilier, mais si vous voulez savoir comment il devrait faire la mise en marché de votre propriété, rien ne vous empêche de le lire

**Vous retrouverez ces deux documents sur le site :**

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

**Le document PM73 dans la section du p'tit matin et**

**Le document IM#38 dans la section InfoMaison**

# COMPLÉMENTS SUR LES COMPLÉMENTS

## Analyse du tableau de la ville de Repentigny

Tableau #4 : Ville de Repentigny

Tranches de prix/ Ville Repentigny	À vendre	Vendues	Nb de Mois	Activité	Inventaire en mois	TV%
150,000\$ et moins	3	1	12	0,08	36,00	2,78
150,001\$ à 200,000\$	15	69	12	5,75	2,61	38,33
200,001\$ à 250,000\$	99	269	12	22,42	4,42	22,64
250,001\$ à 300,000\$	89	147	12	12,25	7,27	13,76
300,001\$ à 350,000\$	79	104	12	8,67	9,12	10,97
350,001\$ à 400,000\$	56	41	12	3,42	16,39	6,10
400,001\$ à 450,000\$	21	17	12	1,42	14,82	6,75
450,001\$ à 500,000\$	18	10	12	0,83	21,60	4,63
500,001\$ à 600,000\$	8	1	12	0,08	96,00	1,04
600,001\$ à 700,000\$	10	1	12	0,08	120,00	0,83
700,001\$ à 800,000\$	11	2	12	0,17	66,00	1,52
800,001\$ et plus	17	0	12	0,00	#DIV/0!	0,00
Tous les prix confondus	426	662	12	55,17	7,72	12,95

**À partir de la ligne surlignée en jaune**, du tableau ci-dessus, on apprend qu'au 16 octobre 2012 dans la tranche de prix allant de 400,001\$ à 450,000\$

- ✓ il y avait 21 maisons à vendre à Repentigny,
- ✓ dix-sept (17) maisons unifamiliales avaient été vendues dans l'année qui précède le 16 octobre 2012,
- ✓ l'activité (le nombre de maison vendue par mois) est de 1,42 et
- ✓ l'écoulement de l'inventaire sera de 14,82 mois à compter du 16 octobre 2012.
- ✓ On apprend également que le taux de vente en pourcentage est de 6.75%.

Que signifient ces pourcentages indiqués dans la colonne en gris? C'est le rapport entre l'activité et le nombre de maisons à vendre. Ainsi le rapport entre 1,42 et 21 est le 0.0676 ou 6.76%. Ça veut dire qu'il y a 6.75% des 21 maisons en inventaire qui se vendent chaque mois soit 1,42 maisons.

**À partir de la ligne surlignée en bleu** on peut dire que c'est dans cette tranche de prix allant de 200,001\$ à 250,000\$ qu'il se vend le plus de maisons, que c'est dans cette tranche de prix qu'il y a le plus de maisons à vendre, que c'est dans

cette tranche de prix qu'on a la meilleure activité (22,42 maisons vendues par mois).

On peut dire également que dans cette tranche de prix l'écoulement de l'inventaire à 4,42 mois nous indique que le marché est un marché de vendeurs puisque la valeur du nombre de mois d'inventaire est inférieure à 5 mois (4.42 mois). On peut dire aussi qu'il se vend à chaque mois 22.64% de l'inventaire (maisons à vendre), soit  $22.64\% \times 99 = 22.42$  maisons.

Remarque mathématique : l'inventaire en mois est le rapport entre le nombre de maisons à vendre et l'activité, alors que le pourcentage de vente est le rapport entre l'activité et le nombre de maisons à vendre. L'un étant l'inverse de l'autre on peut dire que  $(1/22.64) = 4.42$  ou que  $(1/4.42) = 22.64$

**À partir de la ligne surlignée en vert**, les résultats de toutes les tranches de prix, nous indique qu'au total, pour la ville de Repentigny, toutes tranches de prix confondues il y avait au 16 octobre 2012,

- ✓ 426 maisons à vendre,
- ✓ que dans l'année précédant le 16 octobre 2012 (du 17 octobre 2011 au 16 octobre 2012 il s'est vendues 662 maisons unifamiliales de tous genres avec
- ✓ une activité de 55,17 maisons vendues par mois en moyenne.
- ✓ Le nombre de mois d'inventaire de 7,72 mois nécessaires pour liquider toute l'inventaire, nous indique que dans l'ensemble Repentigny (au 16 octobre 2012) est, très légèrement, dans un marché d'acheteurs.

### **Le rapport de vente**

Lorsque le rapport de vente (le rapport entre l'activité et le nombre de maisons à vendre) est compris entre 20% et 14.2% alors l'inventaire est compris entre 5 et 7 mois respectivement. Plus, le pourcentage s'élèvera, meilleur sera le marché. Ainsi plus le pourcentage s'élèvera au-dessus de 20%, meilleur sera le marché de vendeurs. A l'inverse le marché d'acheteurs sera de moins en moins bon au fur et à mesure que le pourcentage diminuera à partir de 14.2%

Lorsque le rapport entre l'activité et le nombre de maisons à vendre est de 0,1667 ou 16.67%, on a un inventaire de 6 mois. On a cette situation dans le Tableau #1 à deux reprise et dans le Tableau #2, une fois.

### **Le nombre d'acheteurs par vendeur**

Si on fait le rapport entre le nombre d'acheteurs et le nombre de vendeurs on obtient le nombre d'acheteurs par vendeur. Ainsi, dans la tranche de prix allant de 200,001\$ à 250,000\$ (en bleu) on obtient un rapport de 269/99 ou 2,72 acheteurs par vendeur, alors que si on fait le rapport dans la tranche de prix allant de 300,001\$ à 350,000\$ on obtient 104/79 ou 1,32 acheteur par vendeur. Dans la tranche de 150,001\$ à 200,000\$ le rapport est 69/15 ou 4,6 acheteurs par vendeur.


Note : le nombre d'acheteurs est calculé sur les 12 derniers mois. C'est le nombre d'acheteurs moyen par mois (fait abstraction du cycle) désaisonnalisé.

Un fait à remarquer, lorsque le nombre d'acheteurs est deux fois plus grand que le nombre de vendeur le nombre de mois nécessaire à liquider l'inventaire est de 6 mois.

Lorsque le rapport du nombre d'acheteur et du nombre de vendeurs est de 2,40 le nombre de mois nécessaire pour écouler l'inventaire est de 5 mois et lorsque ce rapport est de 1,71, alors le nombre de mois nécessaire pour écouler l'inventaire est de 7 mois.

### **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](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 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 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.

Tous les textes sont en PDF et vous avez la permission de les télécharger et c'est gratuit. 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**

Vous pouvez consulter le document [L'IMMOBILIER SUR LA RIVE-NORD](#), pour savoir tout ce que peut, vous apporter info-immobilier-rive-nord.

---

**Si vous aimez, dites-le moi ou mieux, dites-le à vos amis  
Partagez, peut-être vous aiderez quelqu'un!**

**PARTAGEZ, MOI JE LE FAIS. POURQUOI NE LE FERIEZ-VOUS PAS?**

---

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



## LE CENTRE DE L'INFORMATION SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIELLE DE LA RIVE-NORD