

*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

PM160

# 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. L'autre étant le Taux de Changement de l'Inventaire

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 considérer 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, c'est-à-dire de réagir selon l'offre et la demande.

## 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

---

Vous trouverez dans le présent document, les trois graphiques des années 2012-2013-2014 (9) à la ville de Terrebonne, ci-dessous, le graphique No 160-A (les unifamiliales), le graphique No 160-B (les maisons à étages) et enfin le dernier graphique No-160-C (les maisons plain-pied).

Dans chacun des graphiques:

La courbe en vert représente les ventes à chaque mois (VE) c'est la DEMANDE des acheteurs

La courbe en rouge représente les maisons à vendre (Vi) c'est l'OFFRE des vendeurs

La courbe en mauve représente le nombre de mois d'inventaire (Mi), c'est la relation entre l'OFFRE et la DEMANDE,  $(Mi) = OFFRE / DEMANDE$

Dans chacun des graphiques:

L'échelle de gauche représente le nombre de maisons selon qu'on utilise la DEMANDE (en vert) ou l'OFFRE (en rouge)

L'échelle de droite représente le nombre de mois d'inventaire, on s'en sert pour la courbe (en mauve) seulement

---

### L'OFFRE ET LA DEMANDE DES MAISONS UNIFAMILIALES (UNIF) À TERREBONNE POUR 2012-2013-2014 (9)

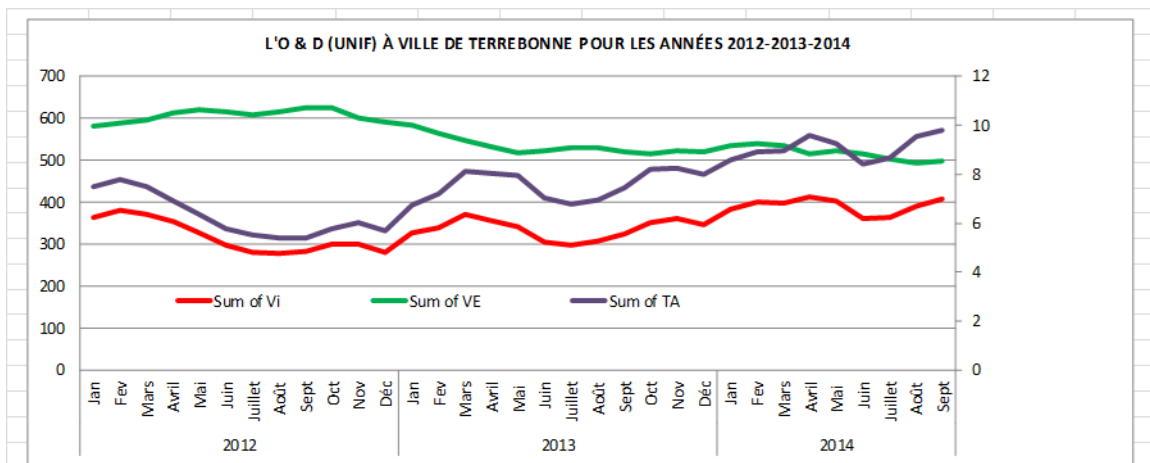
## À remarquer que dans le Graphique 160-A, ci-dessous

Plus la demande (en vert) est forte meilleur est le marché local. La demande (en vert) est au-dessus de l'offre en (rouge) c'est une bonne chose.

Rappelons-nous que la courbe (en mauve) est le résultat de l'offre divisé par la demande,  $(Mi) = (OFFRE / DEMANDE)$ . On se souvient aussi que si la courbe en mauve a une valeur supérieur à 7 (par rapport à l'échelle de droite) on sera dans un marché d'acheteurs, si elle a une valeur inférieur à 5 on sera dans un marché de

vendeurs et si elle a une valeur comprise entre 5 et 7 on sera dans un marché en transition qu'on appelle un marché normal ou un marché équilibré.

À cet égard, remarquez que c'est à partir de juillet 2012 que la courbe en mauve a commencé à monter. Elle était entre 5 et 6 en juillet 2012, elle est maintenant près de 10 en septembre 2014. En juin, juillet et août 2013 elle est passée tout juste sous la valeur de 7 mais elle est remontée aussitôt. Il en a été de même en avril, mai et juin 2014 ou elle a diminuée quelque peu tout en restant dans un marché d'acheteurs avec une valeur supérieur à 7. Depuis juillet 2012 la courbe en mauve a presque toujours été en progression et au-dessus de 7, témoignant ainsi d'un marché d'acheteurs en progression.



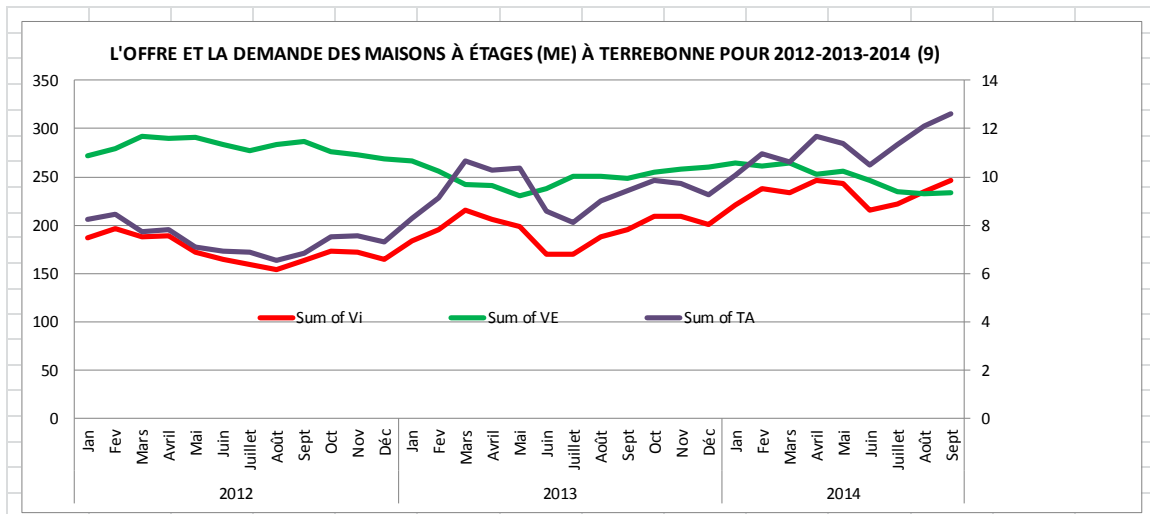
### Graphique 160-A, les Maisons Unifamiliales (ME et PP) ensemble

Notre première préoccupation en ce début d'année 2014 était de savoir si les ventes allaient continuer de baissées? Bien, force est de constater que oui les ventes ont continuées de baisser, par contre la diminution n'est pas alarmante. Par contre ce qui est plus critique c'est l'augmentation des inscriptions qui augmentent très rapidement depuis juillet en accentuant le rapprochement des courbes de l'offre et de la demande. Si en août, septembre octobre, novembre et décembre, les inscriptions augmentent comme de coutume, j'ai bien peur que le nombre de mois d'inventaire (Mi) va croître davantage donnant ainsi plus de force au marché d'acheteurs.

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

Si cela se produit, comme les courbes semblent l'indiquer, qu'elle marché sera responsable? Le marché des maisons plain-pied ou le marché des maisons à étages? C'est ce que nous allons découvrir lors de l'analyse de ces deux marchés dans les paragraphes suivants.

**L'OFFRE ET LA DEMANDE  
DES MAISONS À ÉTAGES (ME)  
À TERREBONNE POUR 2012-2013-2014 (9)**



**Graphique 160-B, les Maisons à Étages (ME)**

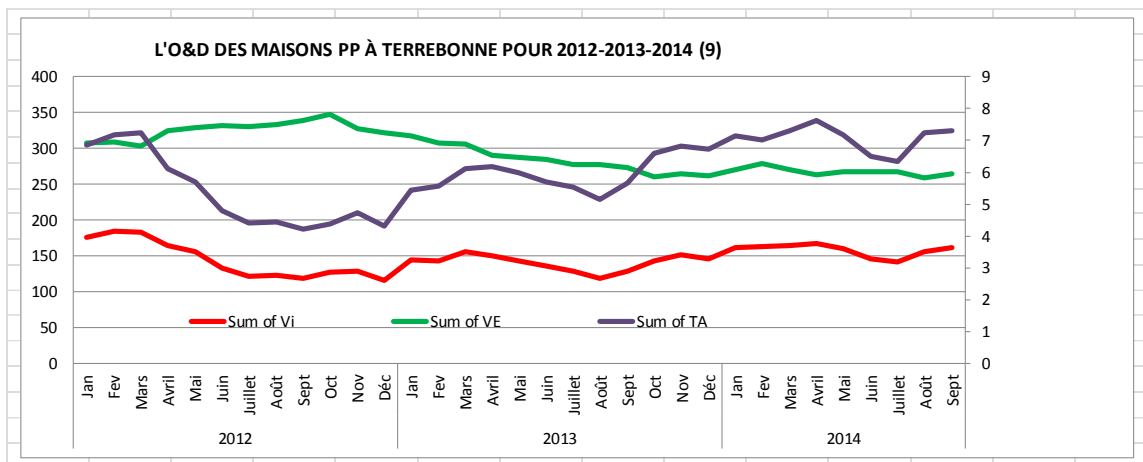
## Wow et re-Wow

Wow et re-wow, regardez-moi ce graphique. La courbe de la DEMANDE des maisons à étages (en vert) est passée sous la courbe de l'Offre (en rouge) et le marché qui ne s'en va pas en s'améliorant si on se base sur ce qui se produit ordinairement de août à décembre (alors que les ventes ont l'habitude de baisser et les inscriptions ont l'habitude d'augmenter) et c'est exactement ce que nous laisse présager les courbes. La courbe des ventes (en vert) pointe timidement vers le haut alors que la courbe des inscriptions (en rouge) pointe rageusement vers le haut. Ce qui forcément oblige la courbe (en mauve) à pointée vers le haut. HUM! Mauvais Signe. Très mauvais signe. Ce qu'on avait envisagé pour les unifamiliales (ME et PP) combinées, vient de se produire pour les maisons à étages. Les maisons à étages semblent être les coupables. Ce qui ne semble pas être le cas pour les maisons plain-pied (qu'on va analyser dans un instant). Heureusement. Mais...

D'après le discours des courbes des maisons à étages (ME), le marché d'acheteurs va s'envenimer, et dangereusement à part cela. J'espère un sursaut cet automne!!!, mais ça n'a pas l'air de s'enligner pour ça.

**L'OFFRE ET LA DEMANDE  
DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)  
À TERREBONNE POUR 2012-2013-2014**

Dans le graphique ci-dessous, la courbe de la DEMANDE, (en vert) semble pointée légèrement vers le haut, appuyant une certaine stabilité, depuis octobre 2013.



### Graphique 160-C, les Maisons Plain-Pied (PP)

La courbe de l'Offre, (en rouge) montre une progression semblable à la demande de sorte que la courbe (en mauve) déjà en progression vers le haut pourrait se stabiliser ou continuer son ascension. Ce marché des maisons plain-pied demeure assez mystérieux. Dans les derniers mois, pendant que les ventes se maintenaient au même niveau ou presque, les inscriptions diminuaient, provoquant un marché normal d'avril à juillet. Soudain, une légère diminution des ventes en août accompagné d'une augmentation des inscriptions, et voilà qu'on revient dans un marché d'acheteurs. Quel genre de marché nous réserve l'offre et la demande des maisons plain-pied (PP) ? Tout dépend du comportement de ces deux courbes sauf que l'an dernier (2013) dans cette deuxième phase du cycle annuel de l'immobilier, les ventes on diminuées et les inscriptions ont augmentées. Par contre c'est moins prononcé dans la phase d'automne que dans la phase du printemps.

Pour les maisons plain-pied (PP), le risque de pénétrer plus profondément dans un marché d'acheteurs, est très grand. Si certains propriétaires de maisons plain-pied (PP) à Terrebonne ont l'intention de vendre, je recommande de le faire cette automne, pendant que le marché est légèrement dans un marché d'acheteurs afin d'avoir une transaction rapide et au meilleur prix, et surtout **ÉVITER DE SURÉVALUER.**

## REMARQUES INTÉRESSANTES

Les renseignements ci-dessus ne sont valides que pour le marché immobilier local de la ville de Terrebonne. Ces renseignements peuvent aider les vendeurs et les acheteurs de propriétés à étages ou de propriétés plain-pied à Terrebonne.

Ces graphiques combinés aux Tableaux par tranches de prix que vous retrouverez à la page suivante, sont des outils nécessaires pour effectuer une transaction équitable ou

pour prendre toute autres décisions de façon éclairée, quant à la vente ou à l'achat d'une propriété.

Voici les deux tableaux les plus importants pour les acheteurs ou les vendeurs intéressés par la vente ou l'achat d'une propriété à Terrebonne.

Tableau par tranches de prix des caractéristiques du marché des maisons à étages (ME) de la ville de Terrebonne au 30 septembre 2014

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
TERREBONNE (ME)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
Vi (vendeurs)	4	18	36	42	49	23	10	26	19
VE (acheteurs)	11	29	57	63	47	16	9	10	1
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,92	2,42	4,75	5,25	3,92	1,33	0,75	0,83	0,08
Mi (mois d'inven)	4,36	7,45	7,58	8,00	12,51	17,25	13,33	31,20	228,00
TV% (taux de vente)	23%	13%	13%	13%	8%	6%	8%	3%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 SEPTEMBRE 2014 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau par tranches de prix des caractéristiques du marché des maisons plain-pied (PP) de la ville de Terrebonne au 30 septembre 2014

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
TERREBONNE (PP)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
Vi (vendeurs)	6	54	49	19	14	10	3	3	2
VE (acheteurs)	51	116	68	15	11	3	3	3	1
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	4,25	9,67	5,67	1,25	0,92	0,25	0,25	0,25	0,08
Mi (mois d'inven)	1,41	5,59	8,65	15,20	15,27	40,00	12,00	12,00	24,00
TV% (taux de vente)	71%	18%	12%	7%	7%	3%	8%	8%	4%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 SEPTEMBRE 2014 PAR MICHEL BRIEN									

**Info-Immobilier-Rive-Nord** se fait un devoir de vous fournir les principaux outils vous permettant d'utiliser les données locales pour déterminer le juste prix du marché local. Les calculs sont simples à exécuter, ces calculs peuvent être exécutés par votre courtier immobilier local d'autant plus que ceux-ci peuvent récupérer les données provenant de la base de données des courtiers immobilier MLS/Centris, la plus importante des bases de données.

Les **courbes** de l'OFFRE et de la DEMANDE ont été préparées avec les tableaux mensuels suivants que vous pouvez retrouver sur <http://info-immobilier-rive-nord.com> pour chacune des 8 principales villes de la Rive-Nord.

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)								
TERREBONNE (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	221	238	234	246	243	215	222	235	246
VE (acheteurs)	264	261	264	253	256	246	235	233	234
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	22,00	21,75	22,00	21,08	21,33	20,50	19,58	19,42	19,50
Mi (mois d'inven)	10,05	10,94	10,64	11,67	11,39	10,49	11,34	12,10	12,62
TV% (taux de vente)	10%	9%	9%	9%	9%	10%	9%	8%	8%
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN									


Toutes les maisons à étages (ME) de la ville de Terrebonne de Janvier à Septembre

VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
TERREBONNE (PP)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	161	163	165	167	160	145	141	156	161
VE (acheteurs)	271	279	271	263	267	268	267	259	264
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	22,58	23,25	22,58	21,92	22,25	22,33	22,25	21,58	22,00
Mi (mois d'inven)	7,13	7,01	7,31	7,62	7,19	6,49	6,34	7,23	7,32
TV% (taux de vente)	14%	14%	14%	13%	14%	15%	16%	14%	14%
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN									

Toutes les maisons plain-pied (PP) de la ville de Terrebonne de Janvier à Septembre

### 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 cliquez sur le logo InfoMaison pour plus d'une centaine de documents dans la section InfoMaison
- Vous cliquez sur le logo du p'tit matin pour les documents de la section du p'tit mati
- Vous cliquez sur le nom de la ville de votre choix (une des 8 principales villes) pour retrouver les documents spécifiques à votre ville.

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.



GOOGLE+



FBOOK



PINTEREST



YTUBE



TWITTER



LE BLOG



LE SITE

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