

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



LES GRAPHIQUES DE REPENTIGNY

- LES UNIFAMILIALES (UNIF)
- LES MAISONS À ÉTAGES (ME)
- LES MAISONS PLAIN-PIED (PP)

Octobre 2014

PM162

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 est 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 (les actions à court terme 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 une localité à chaque année. 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

Les 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) de la ville de Repentigny. Ci-dessous, le graphique No 162-A (les unifamiliales), le graphique No 162-B (les maisons à étages) et enfin le dernier graphique No-162-C (les maisons plain-pied).

Dans chacun des graphiques:

La courbe **(en vert)** représente les ventes à chaque mois (VE/M) c'est la DEMANDE des acheteurs. On a déjà vu, que VE/M c'était aussi l'ACTIVITÉ (ve)

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, $(Mi) = OFFRE / DEMANDE$ ou $(Mi) = Vi/ve$

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, la relation entre l'offre et la demande, on s'en sert pour la courbe **(en mauve)** seulement

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. La mesure de l'offre et la demande étant traduit mathématiquement par $(Mi) = \frac{Offre}{Demande}$

Plus le dénominateur de cette fraction sera élevé plus la fraction sera basse et plus la fraction est basse, plus **(Mi)** est faible, et dès que sa valeur est moindre que 5 mois, on est dans un marché de vendeurs, alors le marché est bon.

Exemple: Disons que l'offre est à 100 et que la demande est à 10. $(Mi) = 100/10 = 10$ (marché d'acheteurs)

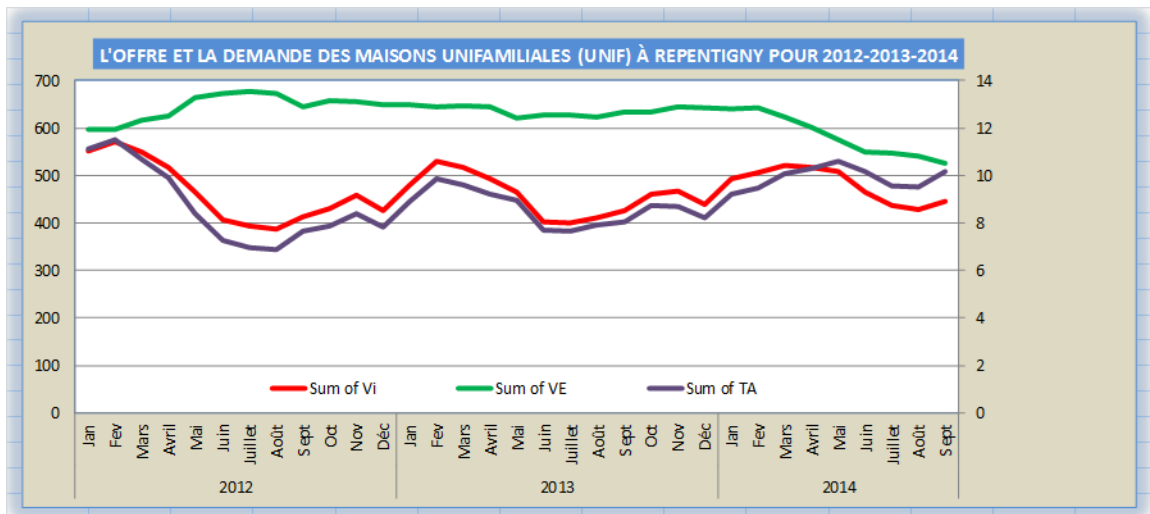
Mais si l'offre est à 100 et que la demande est à 25, alors $(Mi) = 100/25 = 4$ (marché de vendeurs)

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.

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

À remarquer dans le Graphique 162-A, ci-dessous

C'est à partir d'août 2012 que la courbe (en mauve) a commencé à monter. Elle était à 6,88 mois en août 2012, elle est maintenant près de 10,15 mois en septembre 2014. Le nombre de mois d'inventaire n'est jamais descendu sous 7 mois depuis août 2012, le marché a toujours été un marché d'acheteurs avec une valeur supérieur à 7 et la courbe (en mauve) a presque toujours été en progression, (malgré quelques hauts et quelques bas) témoignant tout de même d'un marché d'acheteurs croissant dans son ensemble.



Graphique 162-A, les Maisons Unifamiliales (UNIF) = (ME et PP) ensemble

Notre première préoccupation en ce début d'année 2014 était de savoir si les ventes (en vert) allaient continuer de baissées? Bien, force est de constater que oui les ventes ont continuées de baisser, de 640 en janvier 2014 alors qu'elles ont commencées à baisser, elles ont atteint 526 en septembre 2014.

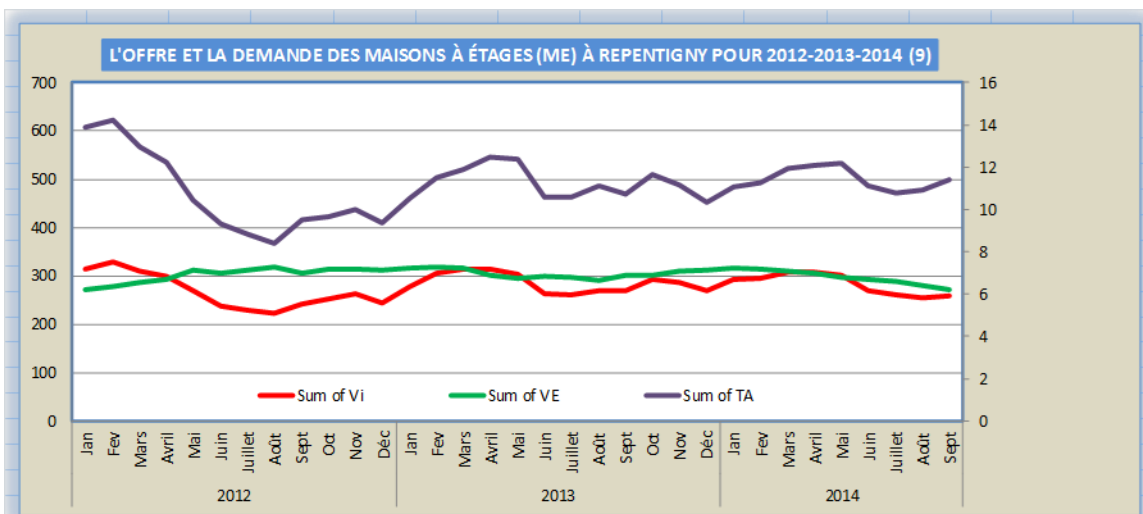
Par contre ce qui est plus critique c'est l'augmentation des inscriptions qui augmentent très rapidement depuis août 2012, en accentuant le rapprochement des courbes de l'offre et de la demande. Si en août, septembre, octobre et novembre, les inscriptions augmentent comme de coutume, j'ai bien peur que le nombre de mois d'inventaire (Mi) va croître davantage donnant ainsi plus de force au marché d'acheteurs au marché des unifamiliales, d'autant plus que la courbe des ventes pointe vers la bas (à la baisse).

Le marché des unifamiliales est habituellement le marché des maisons à étages, plus le marché des maisons plain-pied, plus le marché des maisons à un étage et demi, plus le marché des maisons mobiles. Info-Immobilier-Rive-Nord a laissé tomber le marché des maisons à un étage et demi et le marché des maisons mobiles parce que ces marchés sont négligeables par rapport aux maisons à étages et aux maisons plain-pied. Le marché des maisons à étages et le marché des maisons plain-pied représentent

habituellement 97%, 98% ou 99% de toutes les maisons unifamiliales de toutes les villes de la Rive-Nord.

Pour nous, le marché des unifamiliales traduit **le marché des maisons à étages plus le marché des maisons plain-pied**. Cependant le marché des maisons à étages varie bien différemment du marché des maisons plain-pied. Cela a pour effet de fausser les marchés qui composent le marché des unifamiliales, de sorte qu'on pourrait dire qu'un marché d'unifamiliales est dans un marché d'acheteurs alors que le marché des maisons à étages est dans un marché d'acheteurs et que le marché des plain-pied est dans un marché de vendeurs. C'est la raison pour laquelle on vous présente le marché des unifamiliales, mais aussi le marché des maisons à étages et le marché des maisons plain-pied.

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



Graphique 162-B, les Maisons à Étages (ME)

Wow

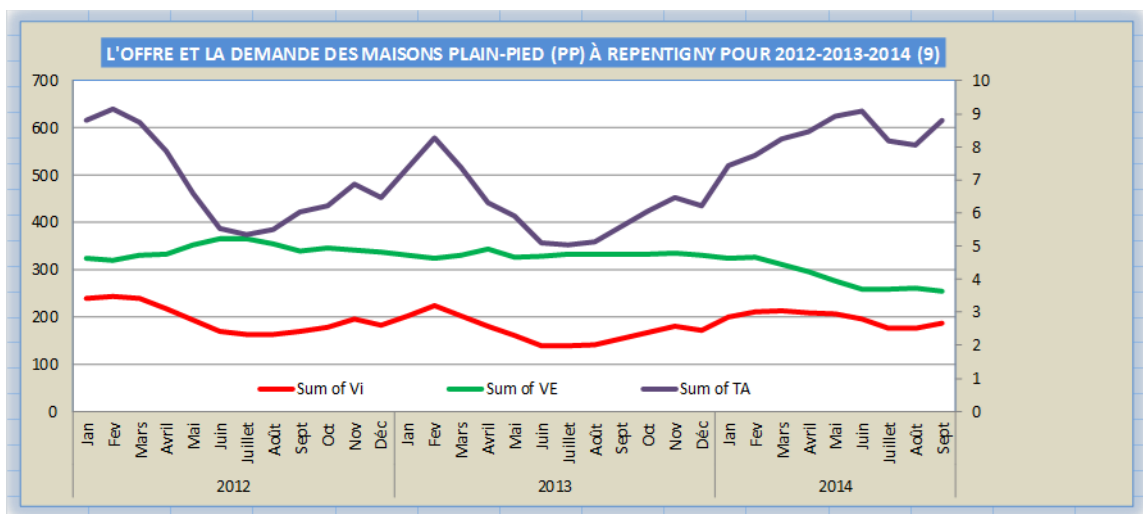
Wow, regardez-moi ce graphique. La courbe de la DEMANDE des maisons à étages (**en vert**) s'apprête à passer sous la courbe de l'Offre (**en rouge**) alors que le marché ne s'en va pas en s'améliorant, si on se base sur ce qui se produit ordinairement de août à décembre (alors que les ventes ont l'habitude 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 définitivement vers le bas alors que la courbe des inscriptions (**en rouge**) pointe légèrement vers le haut. Ce qui forcément oblige la courbe (**en mauve**) à pointer vers le haut. HUM! Mauvais Signe. Très mauvais signe. Ce que le graphique des unifamiliales ne nous a jamais fait voir. Depuis décembre 2013, le

nombre de mois d'inventaire (**en mauve**) a grimpé beaucoup, passant de 10,35 mois à presque 11,43 mois à la fin septembre 2014.

D'après le discours des courbes des maisons à étages (**ME**), le marché d'acheteurs va s'envenimer, et dangereusement à part cela. Faudrait un changement drastique durant les trois derniers mois de l'année, mais ça n'a pas l'air de s'enligner pour ça.

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

À la fin septembre 2014, dans le graphique ci-dessous, la courbe de la DEMANDE, (**en vert**) semble pointée légèrement vers le bas, témoignant d'une baisse des ventes en vue.



Graphique 162-C, les Maisons Plain-Pied (PP)

D'un autre côté, la courbe de l'Offre, (**en rouge**) montre une progression vers le haut, de sorte que la courbe (**en mauve**) semble en progression vers le haut avec une vigueur invraisemblable. Ce marché des maisons plain-pied a été très mauvais en début d'année et semble vouloir se poursuivre jusqu'à la fin de l'année 2014. Dans le dernier mois, pendant que les ventes diminuaient, les inscriptions augmentaient, entraînant le marché des maisons plain-pied vers un marché d'acheteurs plus prononcé à la fin septembre 2014, passant de 8,05 mois à 8,79 mois.

On peut voir facilement avec ces graphiques qu'il y a une nette différence, entre le marché des maisons à étages et le marché des maisons plain-pied, qui ne pouvaient être détectée à la seule vue du marché des unifamiliales. Quel genre de marché nous réserve l'offre et la demande des maisons plain-pied (PP) ? Tout va dépendre du comportement des courbes de **l'offre et de la demande** sauf que l'an dernier (2013) dans cette deuxième phase du cycle annuel de l'immobilier, les ventes ont diminuées et

les inscriptions ont augmentées, provoquant la progression de la courbe du nombre de mois d'inventaire **(Mi) en mauve**.

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 Repentigny ont l'intention de vendre, je recommande de le faire cette automne, pendant que le marché est légèrement dans un marché d'acheteurs, **mais en utilisant la méthode de l'offre et la demande** qui témoigne d'un marché équilibré, (le dossier du p'tit matin, PM66B devrait grandement vous aider), afin d'avoir une transaction rapide et au meilleur prix.

REMARQUES INTÉRESSANTES

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

Ces graphiques combinés aux Tableaux par tranches de prix que vous retrouverez ci-dessous, 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.

Après avoir pris connaissance de l'évolution des marchés à l'aide des courbes de **l'offre et la demande ci-dessus**, voici les deux tableaux (ci-dessous) les plus importants pour les acheteurs et les vendeurs intéressés par la vente ou l'achat d'une propriété à Repentigny.

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

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
REPENTIGNY (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)	9	17	46	51	54	20	14	27	10
VE (acheteurs)	13	52	89	69	28	19	7	7	2
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,08	4,33	7,42	5,75	2,33	1,58	0,58	0,58	0,17
Mi (mois d'inven)	8,31	3,92	6,20	8,87	23,14	12,63	24,00	46,29	60,00
TV% (taux de vente)	12%	25%	16%	11%	4%	8%	4%	2%	2%
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 Repentigny au 30 septembre 2014

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								(PP)
REPENTIGNY(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)	4	65	60	22	11	7	10	4	0
VE (acheteurs)	31	129	76	17	9	3	2	2	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	2,58	10,75	6,33	1,42	0,75	0,25	0,17	0,17	0,00
Mi (mois d'inven)	1,55	6,05	9,47	15,53	14,67	28,00	60,00	24,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	65%	17%	11%	6%	7%	4%	2%	4%	#DIV/0!
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 et ces calculs peuvent être exécutés par votre courtier immobilier d'autant plus que celui-ci peut récupérer les données provenant de la base de données des courtiers immobiliers, 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.

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

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)								
REPENTIGNY (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	292	295	308	308	302	270	260	254	259
VE (acheteurs)	317	315	310	306	298	292	289	279	272
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	26,42	26,25	25,83	25,50	24,83	24,33	24,08	23,25	22,67
Mi (mois d'inven)	11,05	11,24	11,92	12,08	12,16	11,10	10,80	10,92	11,43
TV% (taux de vente)	9%	9%	8%	8%	8%	9%	9%	9%	9%
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN									


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

VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
REPENTIGNY (PP)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	200	211	214	208	206	195	176	175	186
VE (acheteurs)	323	327	312	295	277	258	258	261	254
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	26,92	27,25	26,00	24,58	23,08	21,50	21,5	21,75	21,17
Mi (mois d'inven)	7,43	7,74	8,23	8,46	8,92	9,07	8,19	8,05	8,79
TV% (taux de vente)	13%	13%	12%	12%	11%	11%	12%	12%	11%

2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN

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 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**