

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



## LES GRAPHIQUES DE SAINT-EUSTACHE

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

OCTOBRE 2014

PM164

## 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 Saint-Eustache. Ci-dessous, le graphique No 164-A (les unifamiliales), le graphique No 164-B (les maisons à étages) et enfin le dernier graphique No-164-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,  $(Mi) = \text{OFFRE} / \text{DEMANDE}$  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) et c'est une bonne chose. La mesure de l'offre et la demande étant traduit mathématiquement par  $(Mi) = \frac{\text{Offre}}{\text{Demande}}$ .

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)

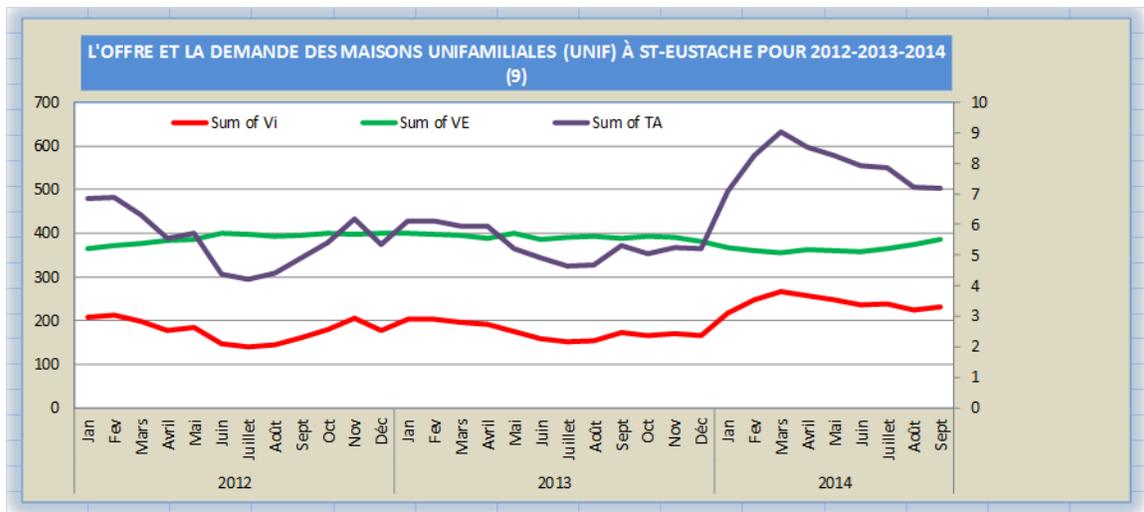
Mais si l'offre est à 100 et que la demande est à 25, alors  $(Mi) = 100/25 = 4$  (marché de vendeurs).

Rappelons-nous que la courbe (en mauve) est le résultat de **l'offre divisé par la demande**,  $(Mi) = (\text{OFFRE} / \text{DEMANDE})$ . 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 SAINT-EUSTACHE POUR 2012-2013-2014 (9)

### À remarquer dans le Graphique 164-A, ci-dessous

C'est à partir de juillet 2012, que la courbe (en mauve) a commencé à monter. Elle était à 4,20 mois à cette époque (en août 2012), elle est maintenant à 7,18 mois à la fin septembre 2014. Le marché a toujours été un marché de vendeurs ou un marché normal jusqu'à la fin décembre 2013. La courbe (en mauve) a commencé à progresser au début de l'année 2014 pour se retrouver dans un marché d'acheteurs depuis ce temps. Le nombre de mois d'inventaire (en mauve) a même atteint 9,03 en mars, alors que les ventes se sont mises à augmenter et les inscriptions à descendre. C'est la recette pour obtenir un marché immobilier en bonne santé.



### Graphique 164-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 non et au contraire elles se sont mises à monter à partir du mois de mars 2014.. En mars 2014 elles étaient à 355 et à la fin septembre 2014, elles sont à 386.

Par contre ce qui est plus critique c'est l'augmentation des inscriptions qui augmentent très rapidement depuis décembre 2013 alors qu'elles étaient à 166, elles ont même grimpées jusqu'à 267 en mars 2014, elles sont actuellement à la fin septembre 2014 à 231. En mars 2014, le rapprochement des courbes de l'offre et de la demande était à son maximum, 267 maisons à vendre pour la courbe de l'offre (en rouge) et à 355 ventes par mois pour la demande (en vert). Tant que la courbe de la demande demeurera au-dessus de la courbe de l'offre, et que l'écart entre les deux courbes s'agrandira, le marché sera en bonne santé

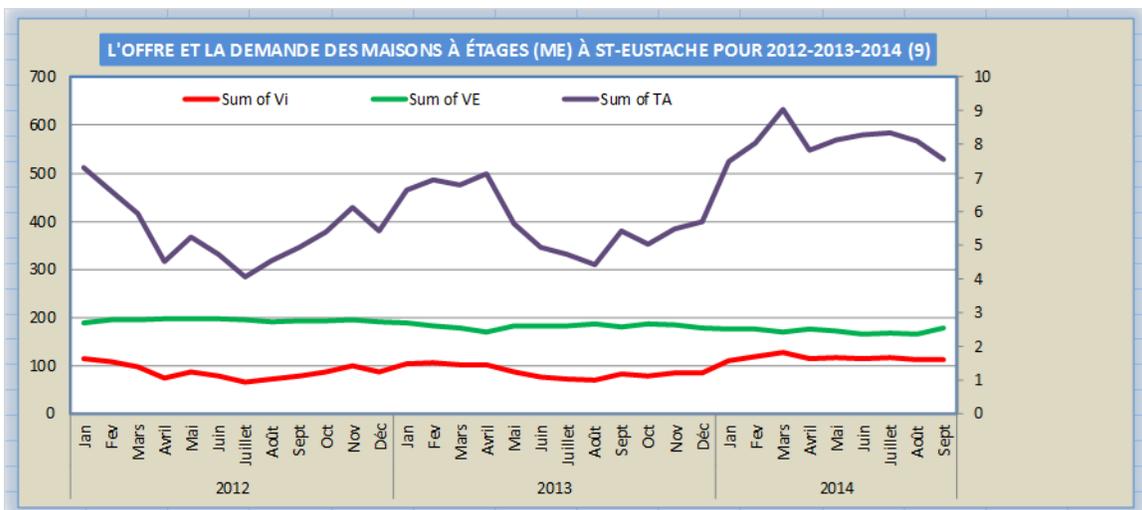
Heureusement la courbe de la demande (en vert) pointe résolument vers le haut alors que la courbe de l'offre (en rouge) pointe timidement vers le haut. Ce qui devrait provoquer une diminution de la courbe (en mauve) signifiant que le marché des

unifamiliales s'améliore. **Il n'en reste pas moins que le marché des unifamiliales est à peine dans un marché d'acheteurs avec un nombre de mois d'inventaire (Mi) à 7,18 mois d'inventaire à la fin septembre 2014.** Espérons que la courbe de la demande continue sa progression dans la même direction et que la courbe de l'offre s'inverse et pointe dorénavant vers le bas.

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 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 maisons 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 SAINT-EUSTACHE POUR 2012-2013-2014 (9)



**Graphique 164-B, les Maisons à Étages (ME)**

**Wow**

Wow, regardez-moi ce graphique. La courbe de la DEMANDE des maisons à étages (**en vert**) s'est sensiblement rapprochée de la courbe de l'Offre (**en rouge**) plus surtout en mars 2014.

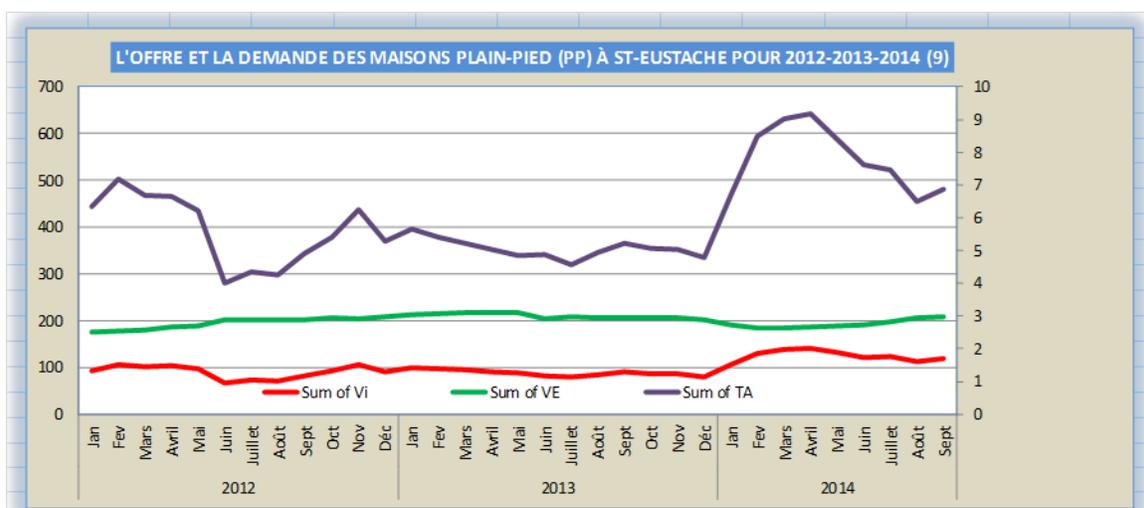
À la fin septembre 2014, le graphique 164-B ci-dessus nous indique cependant que les ventes (**en vert**) augmentent pas mal plus vite que les inscriptions (**en rouge**) et cela nous laisse entrevoir une baisse importante du nombre de mois d'inventaire, comme on peut le voir sur la courbe (**en mauve**). La courbe (**en vert**) s'accroît plus rapidement que la courbe (**en rouge**) de sorte que la courbe (**en mauve**) diminue et de ce fait, annonce que le marché s'améliore. **On peut se réjouir car le nombre de mois d'inventaire est à 7,55 à la fin septembre 2014, et une amélioration du marché pourrait facilement nous ramener en zone normal entre 5 et 7 mois.**

Ce que le graphique des unifamiliales ne nous a jamais fait voir, même si les courbes de l'offre et la demande se sont rapproché en mars 2014 (dans le graphique 164-A). Depuis décembre 2013, le nombre de mois d'inventaire (**en mauve**) a grimpé beaucoup, ayant monté jusqu'à 9,04 mois d'inventaire en mars 2014, mais il est maintenant descendu à 7,55 mois à la fin septembre 2014.

D'après le discours des courbes des maisons à étages (ME), le marché d'acheteurs va peut-être s'améliorer si les ventes continuent à croître comme elles nous l'indiquent à la fin septembre 2014, en espérant aussi que les inscriptions diminuent.

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

Dans le graphique ci-dessous, la courbe de la DEMANDE, (**en vert**) semble pointée très, légèrement vers le haut, témoignant d'une certaine stabilité, depuis juillet 2014.



**Graphique 164-C, les Maisons Plain-Pied (PP)**

D'un autre côté, la courbe de l'Offre, (en rouge) a montré une régression, d'avril à août 2014 en s'orientant vers le bas, de sorte que la courbe (en mauve) pointe résolument vers le bas, mais dans le dernier mois (septembre l'offre s'est mise à augmenter de façon plus marquée que la courbe de la demande, provoquant la remontée de la courbe du nombre de mois d'inventaire (en mauve). Ce marché des maisons plain-pied a été très mauvais en début d'année 2014. Dans les premiers mois de 2014, la direction des courbes s'est inversée, la courbe des ventes s'est mise à diminuer alors que la courbe de l'offre s'est mise à augmenter, présage d'une détérioration du marché des maisons plain-pied, que l'on peut constater sur la courbe en mauve qui a atteint 9,16 mois d'inventaire en avril. **Cependant, le marché des maisons plain-pied (PP) à Saint-Eustache est revenu dans un marché normal depuis le mois d'août et septembre 2014.**

On peut voir facilement avec ces graphiques qu'il y a une nette différence entre le marché des maisons à étages (ME) et le marché des maisons plain-pied (PP) 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) ? Le marché va s'améliorer si les ventes augmentent et si les inscriptions diminuent, dans le cas contraire le marché va se détériorer.

## REMARQUES INTÉRESSANTES

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

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 les plus importants (ci-dessous) pour les acheteurs et les vendeurs intéressés par la vente ou l'achat d'une propriété à Saint-Eustache.

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

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								(ME)
ST-EUSTACHE (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)	8	21	22	18	8	8	6	8	4
VE (acheteurs)	16	56	47	30	16	2	12	8	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,33	4,67	3,92	2,50	1,33	0,17	1,00	0,67	0,00
Mi (mois d'inven)	6,00	4,50	5,62	7,20	6,00	48,00	6,00	12,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	17%	22%	18%	14%	17%	2%	17%	8%	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 Saint-Eustache au 30 septembre 2014

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								(PP)
ST-EUSTACHE (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)	10	34	55	8	5	0	3	2	0
VE (acheteurs)	38	111	59	8	1	1	0	0	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	3,17	9,25	4,92	0,67	0,08	0,08	0,00	0,00	0,00
Mi (mois d'inven)	3,16	3,68	11,19	12,00	60,00	0,00	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	32%	27%	9%	8%	2%	#DIV/0!	0%	0	#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 Saint-Jérôme de Janvier à Septembre.

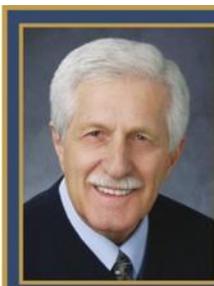
VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)								
<b>ST-EUSTACHE (ME)</b>	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	110	118	128	115	116	114	116	112	112
VE (acheteurs)	176	176	170	176	171	165	167	166	178
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	14,67	14,67	14,17	14,67	14,25	13,75	13,92	13,83	14,83
Mi (mois d'inven)	7,50	8,05	9,04	7,84	8,14	8,29	8,34	8,10	7,55
TV% (taux de vente)	13%	12%	11%	13%	12%	12%	12%	12%	13%
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN									

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

VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
<b>ST-EUSTACHE (PP)</b>	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	107	130	139	142	132	122	123	112	119
VE (acheteurs)	192	184	185	186	189	192	198	207	208
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	16,00	15,33	15,42	15,50	15,75	16,00	16,50	17,25	17,33
Mi (mois d'inven)	6,69	8,48	9,02	9,16	8,38	7,63	7,45	6,49	6,87
TV% (taux de vente)	15%	12%	11%	11%	12%	13%	13%	15%	15%
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](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**