

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



## LES GRAPHIQUES DE MASCOCHE

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

OCTOBRE 2014

PM167

## 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 Mascouche. Ci-dessous, le graphique No 167-A (les unifamiliales), le graphique No 167-B (les maisons à étages) et enfin le dernier graphique No-167-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)** et 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)

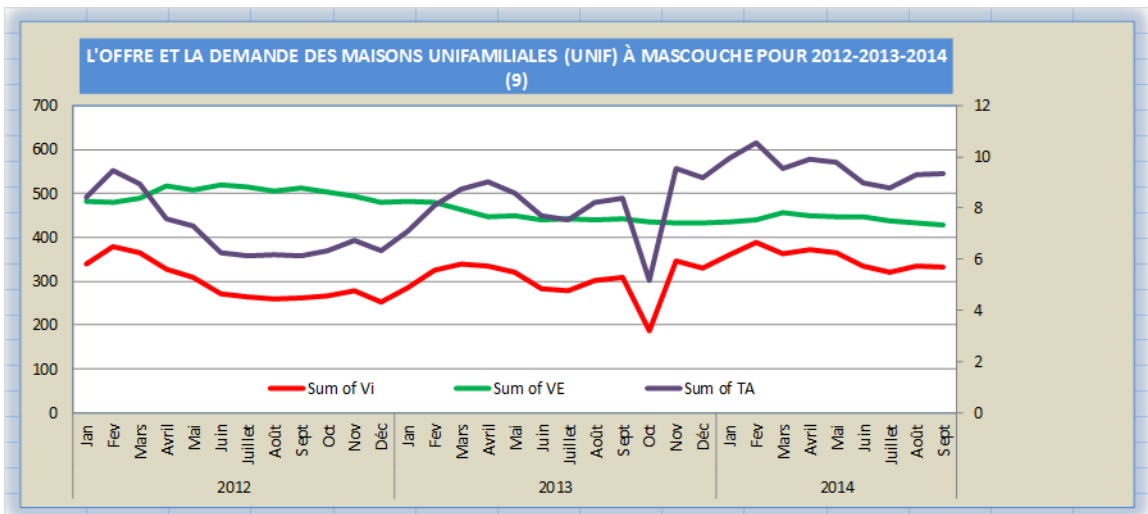
Mais si l'offre est à 100 et que la demande est à 25, alors  $(Mi) = 100/25 = 4$  (marché de vendeurs).

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 MASCOUCHE POUR 2012-2013-2014 (9)

### À remarquer dans le Graphique 167-A, ci-dessous

C'est à partir de septembre 2012, que la courbe (en mauve) a commencé à monter. Elle était à 6,13 mois à cette époque (en sept. 2012), elle est maintenant à 9,33 mois à la fin septembre 2014. Le nombre de mois d'inventaire n'est jamais descendu sous 7 mois depuis décembre 2012, le marché a toujours été un marché d'acheteurs avec une valeur supérieur à 7 sauf en octobre 2013 (5,16 mois) 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 167-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 et non. En janvier 2014 elles étaient à 435 et à la fin septembre 2014, elles sont revenues à 427.

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 330, elles ont même grimpées jusqu'à 387 en mars 2014, elles sont actuellement à la fin septembre 2014 à 332. En février 2014, le rapprochement des courbes de l'offre et de la demande a été à son maximum (387 maisons à vendre pour la courbe de l'offre (en rouge) et à 440 ventes par mois pour la demande (en vert)).

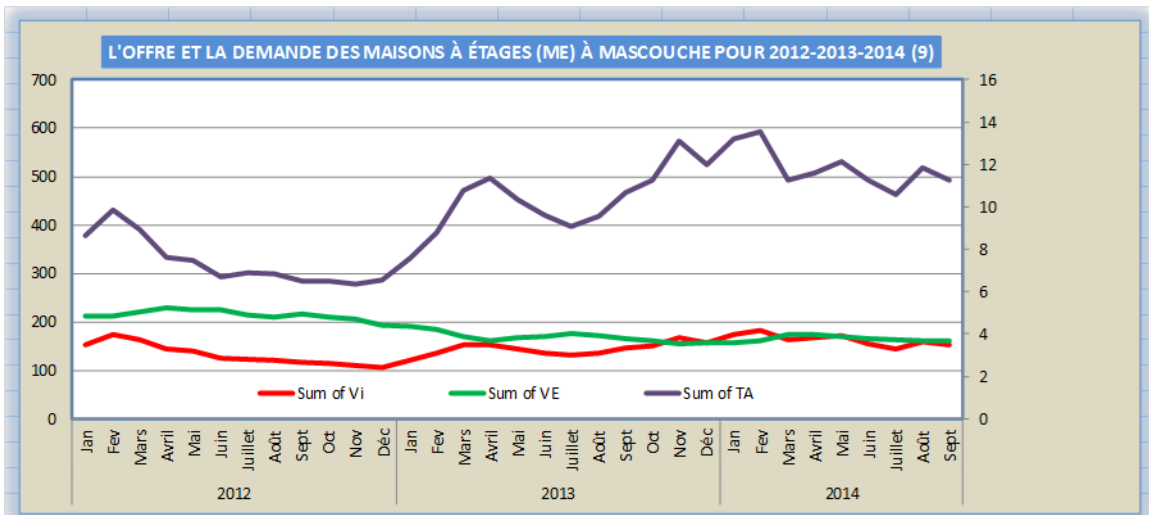
Mais où s'en va le marché? À la fin septembre 2014, la courbe de la demande (en vert) pointe légèrement vers le bas à 427 alors que la courbe de l'offre (en rouge) pointe timidement vers le haut à 3,32. Ce qui devrait provoquer une légère augmentation de la courbe (en mauve) signifiant que le marché des unifamiliales se détériore. **Il n'en reste pas moins que le marché des unifamiliales demeure dans un marché d'acheteurs avec un nombre de mois d'inventaire (Mi) à 9,33 à la fin septembre 2014.** Espérons

que les courbes ne progresseront pas dans la même direction qu'elles nous présentent à la fin septembre 2014.

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 MASCOUCHE POUR 2012-2013-2014 (9)



Graphique 167-B, les Maisons à Étages (ME)

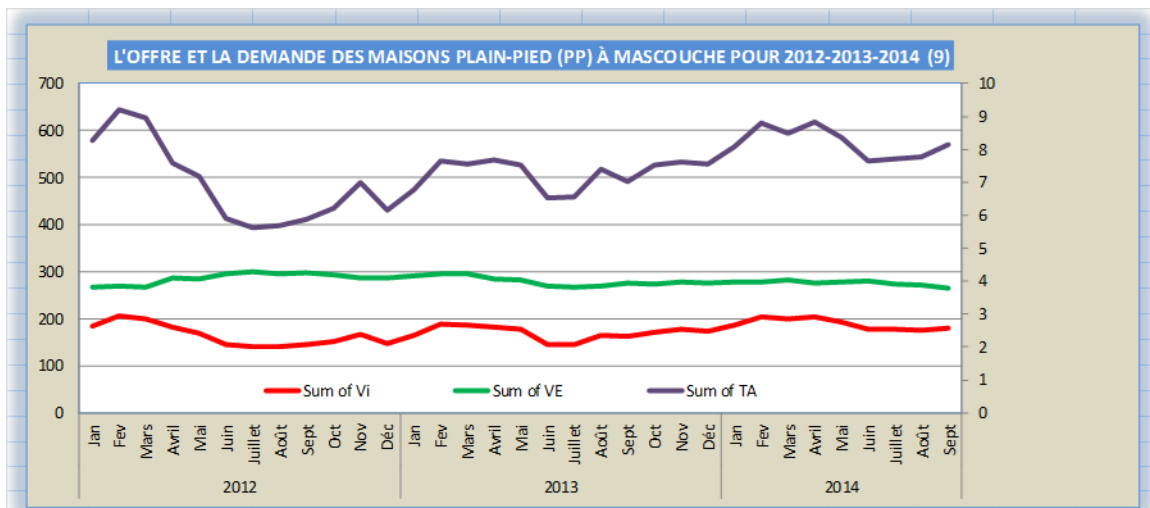
# Wow et Re-Wow et Re -Wow

Wow et Re-Wow, regardez-moi ce graphique. La courbe de la DEMANDE des maisons à étages (**en vert**) se bataille avec la courbe de l'Offre (**en rouge**), tantôt au-dessus, tantôt en dessous. Les deux courbes se sont mesurées au début de 2012, la demande a gagné. Elles se sont mesurées de nouveau en avril 2013 et en octobre 2013. La demande (**en vert**) a toujours eu le dessus, mais depuis octobre 2013 on ne sait pas qui va l'emporter. Chose certaine, par ailleurs, les ventes ont continuellement diminuées depuis septembre 2012 pendant que les inscriptions ont commencé à augmenter à partir de décembre 2012. Ce qui n'est pas de bonne augure parce la courbe de l'offre et la demande (**en mauve**) est passée en milieu acheteurs (supérieure à 7 mois d'inventaire, depuis janvier 2013). Elle oscille depuis ce temps entre 11 et 12 mois.

En septembre 2014, le graphique 167-B ci-dessus nous indique cependant que les ventes (**en vert**) augmentent un peu plus vite que les inscriptions (**en rouge**) et cela nous laisse entrevoir que la demande pourrait revenir au-dessus de l'offre. 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. **Ne nous réjouissons pas trop vite quand même, le nombre de mois d'inventaire (**en mauve**) est très élevé entre (11 et 12 mois) mois, ce qui confirme un important marché d'acheteurs.** Ce que le graphique des unifamiliales ne nous a jamais fait voir, même si les courbes de l'offre et la demande se sont touché en mars 2014 (dans le graphique 167-A). Depuis décembre 2013, le nombre de mois d'inventaire (**en mauve**) a grimpé beaucoup, ayant monté jusqu'à 13,55 mois d'inventaire en février 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 MASCOUCHE POUR 2012-2013-2014



**Graphique 167-C, les Maisons Plain-Pied (PP)**

Dans le graphique ci-dessus, la courbe de la DEMANDE, (**en vert**) semble pointée très, légèrement vers le bas, depuis juin 2014. Depuis ce temps, la courbe de l'offre (**en rouge**) pointe légèrement vers le haut, ce qui justifie l'augmentation du nombre de mois d'inventaire représentée par la courbe (**en mauve**), ce qui n'est pas de bon augure pour le marché des maisons plain-pied à Mascouche.

Ce marché des maisons plain-pied a été très mauvais en début d'année 2014. En mars 2014, la direction des courbes s'est inversée, c'était le présage d'une amélioration du marché des maisons plain-pied. **Cependant, les courbes se sont inversées de nouveau en juillet de sorte que les maisons plain-pied (PP) à Mascouche sont dans un marché d'acheteurs croissant à 8,15 mois d'inventaire à la fin 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 (**UNIF**). 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** et les directions opposées qu'elles nous présentent à la fin septembre 2014 n'est pas de bon augure.

## REMARQUES INTÉRESSANTES

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

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 Mascouche.

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

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
MASCOUCHE (ME)	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
K = 1000									
Vi (vendeurs)	7	18	25	21	23	15	10	22	3
VE (acheteurs)	17	48	34	23	24	15	4	7	1
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,42	4,00	2,83	1,92	2,00	1,25	0,33	0,58	0,08
Mi (mois d'inven)	4,94	4,50	8,82	10,96	11,50	12,00	30,00	37,71	36,00
TV% (taux de vente)	20%	22%	11%	9%	9%	8%	3%	3%	3%
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 Mascouche au 30 septembre 2014**

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
MASCOUCHE (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)	24	58	39	25	10	7	4	6	0
VE (acheteurs)	72	113	43	23	15	1	0	4	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	6,00	9,42	3,58	1,92	1,25	0,08	0,00	0,33	0
Mi (mois d'inven)	4,00	6,16	10,88	13,04	8,00	84,00	#DIV/0!	18,00	#DIV/0!
	25%	16%	9%	8%	13%	1%	0%	6%	#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 plus importante base de données. celle des courtiers immobiliers, MLS/Centris,

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 Mascouche de Janvier à Sept.**


VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)								
MASCOUCHE (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	173	183	163	167	171	155	144	159	152
VE (acheteurs)	157	162	174	173	169	165	163	161	162
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	13,08	13,50	14,50	14,42	14,08	13,75	13,58	13,42	13,50
Mi (mois d'inven)	13,22	13,56	11,24	11,58	12,14	11,27	10,60	11,85	11,26
TV% (taux de vente)	8%	7%	9%	9%	8%	9%	9%	8%	9%
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN									

**Toutes les maisons plain-pied (PP) de la ville de Mascouche de Janvier à Sept.**

VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
MASCOUCHE (PP)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	187	204	200	204	194	179	177	176	180
VE (acheteurs)	278	279	283	278	278	281	275	272	265
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	23,17	23,25	23,58	23,17	23,17	23,42	22,92	22,67	22,08
Mi (mois d'inven)	8,07	8,77	8,48	8,81	8,37	7,64	7,72	7,76	8,15
TV% (taux de vente)	12%	11%	12%	11%	12%	13%	13%	13%	12%
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.



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