

**L'information sur
LE TAUX DE CHANGEMENT
DE L'INVENTAIRE
constitue une des deux
composantes critiques d'information
sur le marché immobilier local**

REPENTIGNY

**L'autre composante critique
du marché immobilier local est
L'OFFRE ET LA DEMANDE**

Traité dans les documents
du p'tit matin PM160 À PM167



MAJ - OCTOBRE 2014

PM 172

LE TAUX DE CHANGEMENT DE L'INVENTAIRE

Quiconque veut savoir "Comment est le marché immobilier?", devrait certainement regarder comment se comporte le mouvement de l'inventaire. J'ai tracé pour vous quatre courbes de l'inventaire (Vi) - PM170 à PM177, afin de mieux voir comment se comporte le marché immobilier des 8 principales villes de la Rive-Nord du Grand Montréal.

(L'Offre et la Demande)

PM160 – Terrebonne,
PM161 – Blainville,
PM162 – Repentigny,
PM163 – Saint-Jérôme,
PM164 – Saint-Eustache,
PM165 – Lachenaie,
PM166 – Mirabel,
PM167 – Mascouche,

(Le Taux de Changement de l'Inventaire)

PM170 – Terrebonne,
PM171 – Blainville,
PM172 – Repentigny,
PM173 – Saint-Jérôme,
PM174 – Saint-Eustache,
PM175 – Lachenaie,
PM176 – Mirabel,
PM177 - Mascouche

Taux de changement de l'inventaire pour les maisons (UNIF), (ME) et (PP), d'une ville de la Rive-Nord

Voyons ce que représente chacune des courbes de l'inventaire.

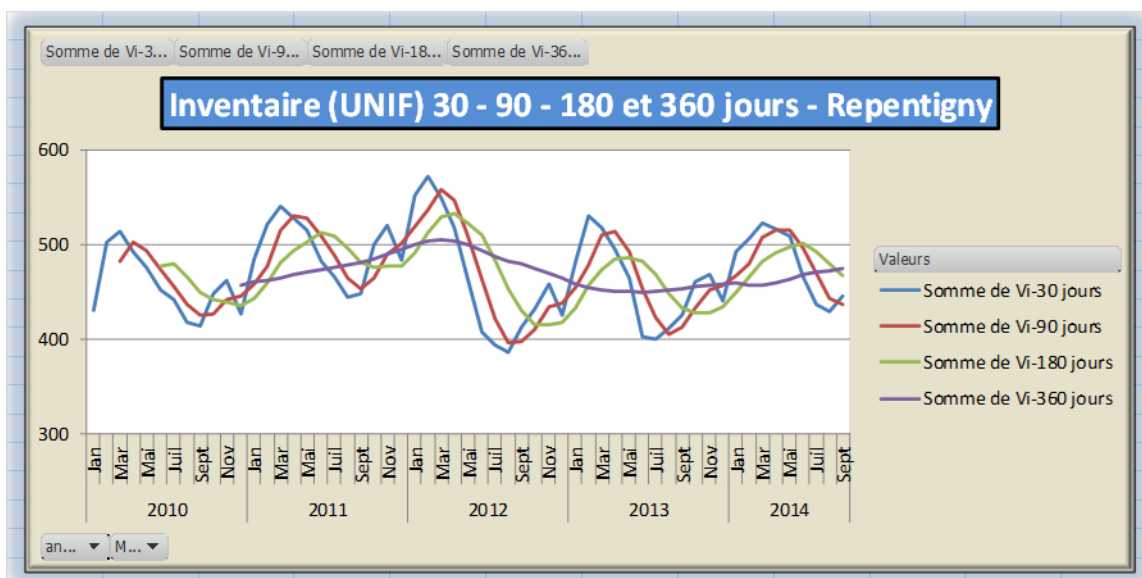
1. La première courbe (**bleue**) représente la variation de **l'inventaire**, c'est-à-dire (**l'offre**) dans les derniers 30 jours (l'inventaire à court terme)
2. Puis la deuxième courbe (**rouge**) est la variation de **l'inventaire**, c'est-à-dire (**l'offre**) dans les derniers 90 jours (l'inventaire intermédiaire).
3. La troisième courbe (**vert**) représente la variation de **l'inventaire** c'est-à-dire (**l'offre**) dans les derniers 180 jours (l'inventaire à moyen terme)

4. Et finalement la courbe (**mauve**) représente la variation de l'**inventaire** c'est-à-dire (**l'offre**) dans la dernière année (360 jours), (l'inventaire à long terme)

Si l'inventaire immobilier diminue, c'est parce que la **DEMANDE (VE)** est supérieure à **L'OFFRE (Vi)** et que par conséquent on voit les prix augmentés, c'est la situation qui prévalait dans la première décennie du 21^e siècle.

Par contre, l'inverse est aussi vrai, c'est-à-dire que si l'inventaire augmente c'est que la **DEMANDE** est moins forte, ce qui donne lieu alors à une diminution du prix des maisons, ce qui semble être le cas depuis le mois de décembre 2010 sur la Rive-Nord du Grand Montréal.

Taux de changement de l'inventaire pour les maisons unifamiliales (UNIF) de la ville de Repentigny



Graphique 172-01 – Unifamiliales (UNIF) - Repentigny

À la fin septembre 2014, la tendance de l'inventaire se manifeste de diverses façons selon la période envisagée. Ainsi, pour les maisons unifamiliales (UNIF) à Repentigny, sur une courte période (**en bleu**) l'inventaire a une valeur de **14,8 maisons à vendre par jour** (445/30), alors que pour des périodes intermédiaires de 90 jours (**en rouge**) ou de 180 jours (**en vert**), l'inventaire a une valeur de **14,6 maisons à vendre par jour** (437/30) et de **15,6 maisons à vendre par jour** (467/30). La tendance à long terme sur 360 jours (**en mauve**), l'inventaire a une valeur de **15,8 maisons à vendre par jour** (474/30), nous permet d'avoir une meilleure vue du marché **sans les effets de la saisonnalité**.

Puisque vous êtes confrontés à ces courbes qui représentent le mouvement de l'inventaire permettez-moi d'analyser chacune d'elles sur les quatre derniers mois soient, **juin, juillet, août et septembre 2014**. On connaît la valeur de chacune des courbes mais on ne connaît pas leur variation de mois en mois. Par contre, en septembre 2014, on peut voir à l'aide du graphique que les courbes (**en rouge**) et (**en vert**) sont décroissantes (vers le bas) alors que les courbes (**en bleu**), et (**en mauve**) présentent une pente croissante (vers le haut).

L'inventaire court terme (**en bleu**) indique une variation de 15,5 **maisons à vendre par jour** (465/30) en juin, une variation de 14,5 **maisons à vendre par jour** (436/30) en juillet, une variation de 14,3 **maisons à vendre par jour** (429/30) en août et une variation de 14,8 **maisons à vendre par jour** (445/30) en septembre 2014. Somme toute, il n'y a pas de tendance, dans un sens ou dans l'autre, dans la variation de l'inventaire court terme. **Cette courbe est largement tributaire des effets saisonniers.**

L'inventaire à moyen terme de 90 jours (**en rouge**) indique des variations de 16,5 **maisons à vendre par jour** (496/30), 15,7 **maisons à vendre par jour** (470/30), 14,8 **maisons à vendre par jour** (443/30) et 14,6 **maisons à vendre par jour** (437/30) pour les mois correspondants à juin, juillet, août et septembre 2014. On remarque une très légère diminution insignifiante, **une variation négative**, c'est-à-dire qu'elle diminue de mois en mois.

Il en est de même pour l'inventaire à moyen terme de 180 jours (**en vert**) qui nous présente **une variation négative** de l'inventaire de l'ordre de 16,7 **maisons à vendre par jour** (502/30), 16,4 **maisons à vendre par jour** (492/30), 16,0 **maisons à vendre par jour** (479/30) et 15,6 **maisons à vendre par jour** (467/30), toujours pour les mêmes mois, soit **juin, juillet, août et septembre 2014.**

On remarque que les courbes (**en rouge**) et (**en vert**) représentant la variation de **l'inventaire à moyen terme** nous démontrent qu'il n'y a pas de variation significative de l'offre, mais que celle-ci demeure toutefois **négative et à peu près constante.**

Cependant **l'inventaire à long terme**, sur 360 jours (**en mauve**) nous révèle que la variation de l'offre est **positive** c'est-à-dire qu'elle augmente de **0,1** à chaque mois. Pour le mois de **juin l'offre est à 15,6 maisons à vendre par jour (468/30), pour juillet l'offre est à 15,7 maisons à vendre par jour (471/30), pour août l'offre est à 15,7 maisons à vendre par jour (472/30) et pour septembre l'offre est à 15,8 maisons à vendre par jour (474/30).**

Sur la tendance à long terme, sur 360 jours (**en mauve**), l'inventaire nous permet d'avoir une meilleure vue du marché sans **les effets de la saisonnalité**. L'objectif de la courbe (**en mauve**) est justement d'amoinrir les effets de la saisonnalité d'une part et de prédire ce qui devrait se passer dans les prochains mois. Le marché va-t-il s'améliorer ou se détériorer?

Tableau du nombre de maisons à vendre par mois selon la période d'inventaire

Année	Mois	Vi-30 jours	Vi-90 jours	Vi-180 jours	Vi-360 jours
2014	Juin	465	496	502	468
2014	Juil	436	470	492	471
2014	Août	429	443	479	472
2014	Sept	445	437	467	474

Il ne faut pas oublier que notre fameuse courbe (**en mauve**) augmente depuis la fin décembre 2010. Alors, l'inventaire de la courbe (**en mauve**) était de 456/30 = **15,2 maisons à vendre par jour**. L'inventaire a diminué un tout petit peu entre mars 2012 et juin 2013, mais sans jamais revenir à sa valeur de départ à 15,2 maisons à vendre par jour à la fin 2010.

La tendance de la courbe (**en mauve**), semble avoir repris son ascension depuis la fin juin 2013. À la fin juin 2013 l'inventaire des unifamiliales de la courbe (**en mauve**) était de 449/30 = **15,0 maisons à vendre par jour**, et à la fin septembre elle est à **15,8**

maisons à vendre par jour. Ça ne semble pas beaucoup, mais c'est $(15,8 - 15,0 = 0,8$ **maison à vendre de plus par jour**, soit vingt-quatre maisons (24) (UNIF) à vendre de plus par mois, depuis la fin juin 2013 jusqu'à septembre 2014.

Or lorsque l'inventaire augmente c'est que la DEMANDE est moins forte, ce qui donne lieu alors à une diminution du prix des maisons, ce qui semble être le cas pour les maisons unifamiliales (UNIF) depuis le mois de novembre 2013 à Lachenaie.

Reviendra-t-on vers un inventaire à 15,2 maisons à vendre par jour? À tout le moins reverrons-nous la courbe de l'inventaire à long terme (la courbe en mauve) s'infléchir et commencer à s'incliner vers le bas? **Ce serait bien, car plus l'inventaire diminue meilleur est le marché immobilier.** Pour répondre à la question, j'espère que oui, considérant l'augmentation de la population qui peut survenir avec la mise en service du train de banlieue (Mascouche, Repentigny, Montréal) et les déboires des villes de Montréal et Laval, aux prises avec la circulation et tous ces travaux, ajoutez à cela les hausses de taxes municipales, scolaires et le problème des fonds de pension, tout cela pourrait faire augmenter la population de la région Lanaudière, de Mascouche, de Terrebonne, de Repentigny et de Lachenaie. Quoique depuis un certain temps, on semble vouloir épargner les terres agricoles en bâtissant en hauteur et sous forme de condo, plutôt que de construire des unifamiliales à étages ou de plain-pied.

La conclusion de cette analyse, est que le marché immobilier de la ville de Repentigny sur la Rive-Nord du Grand Montréal se détériore selon ce que nous dit l'inventaire des maisons unifamiliales (UNIF) à vendre et le problème c'est qu'il y a moins d'acheteurs sur le marché et que si les conditions extérieures demeurent ce qu'elles sont présentement, le marché des unifamiliales de Repentigny, se dirige dans un marché d'acheteurs de plus en plus difficile, comme on l'a vu avec le p'tit matin PM162 sur l'OFFRE ET LA DEMANDE. Notons aussi qu'habituellement l'inventaire augmente dans les mois d'octobre et novembre, avant de diminuer en décembre.

On ne prévoit pas de changements majeurs dans la variation des taux d'intérêt avant l'automne 2015 et l'augmentation de la population doit se poursuivre jusqu'en 2030 (selon Statistique Québec). Par contre le dernier rapport de la SCHL indique, **que la construction de maisons neuves est en régression dans la région.** Si on construit moins de nouvelles propriétés résidentielles de style unifamiliales, c'est que déjà il y a un surplus d'inventaire pour les acheteurs sur le marché.

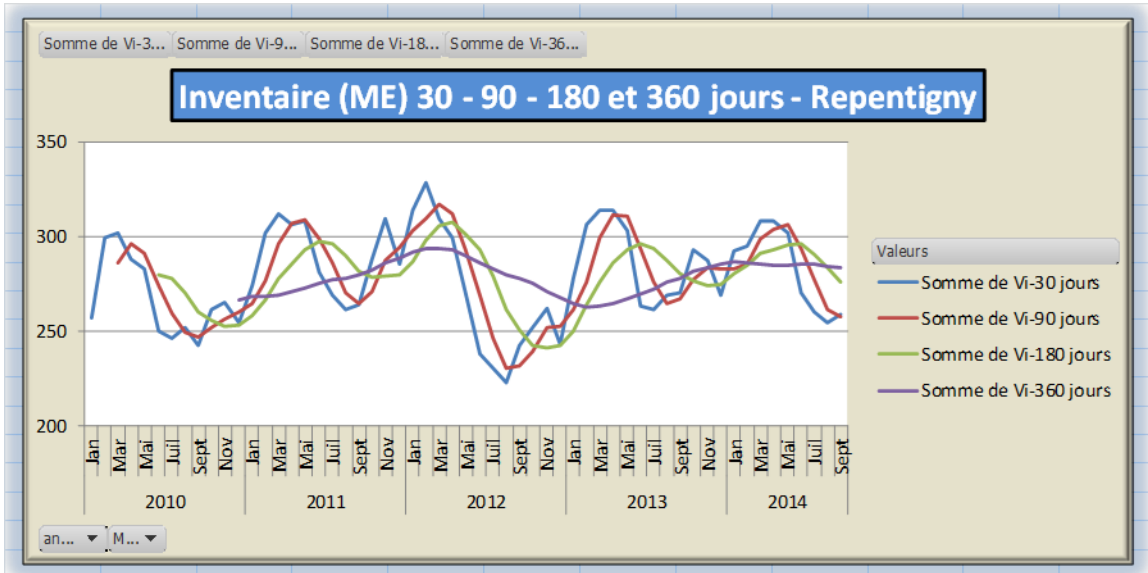
Si la DEMANDE diminue davantage (moins d'acheteurs sur le marché) alors il se produit une augmentation de l'inventaire et si l'inventaire (l'OFFRE) augmente alors les prix doivent baisser.

A remarquer, qu'on vous présente l'information sur le taux de changement de l'inventaire que pour les maisons unifamiliales (UNIF) étant donné que les courbes des marchés des maisons à étages et des maisons plain-pied sont sensiblement équivalentes aux courbes du marché des maisons unifamiliales (UNIF).

Les personnes qui aimeraient tout de même avoir les courbes du marché des maisons à étages ou des maisons plain-pied nous les invitons à communiquer avec nous par courriel à: info@info-immobilier-rive-nord.com pour faire une demande. Nous avons aussi placé ces courbes en appendice ci-dessous Notez, que les informations sont disponibles que pour les 8 principales villes de la Rive-Nord.

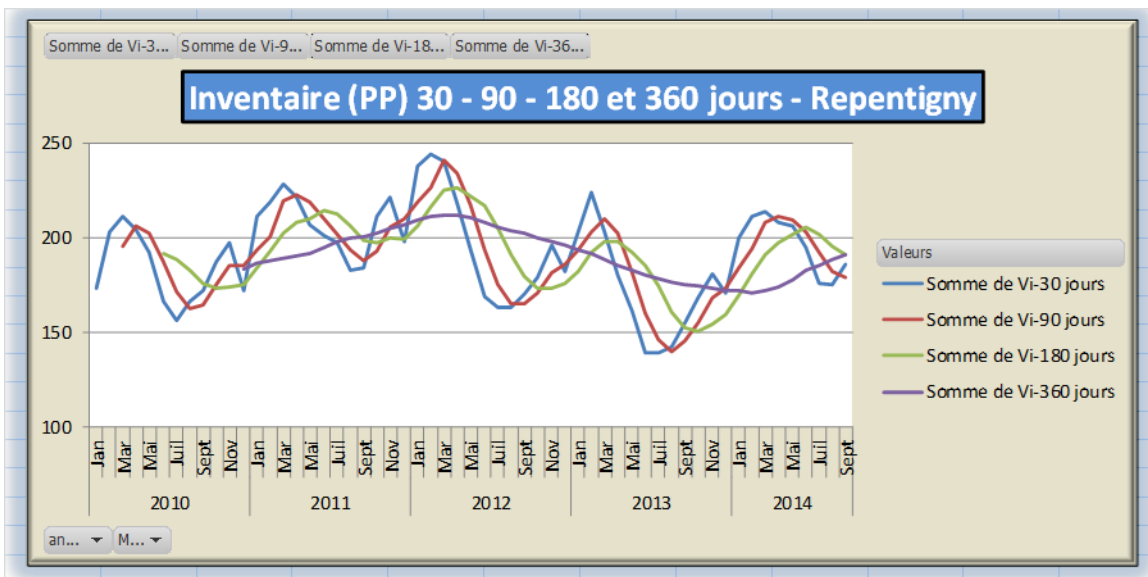
APPENDICE

Taux de changement de l'inventaire pour les maisons à étages (ME) "Cottage et Split" de la ville de Repentigny




Graphique 172-02 – Maisons à étages (ME) "Cottage et Split" - Repentigny

Taux de changement de l'inventaire pour les maisons plain-pied (PP), "Bungalow" de la ville de Repentigny



Graphique 172-03 – Maisons plain-pied (PP) "Bungalow" - Repentigny

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 matin
- Vous cliquez sur le nom de la ville de votre choix (une des 8 principales villes) pour retrouver les documents spécifiques à cette 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**