

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

## **SAINT-JÉRÔME**

*L'autre composante critique  
du marché immobilier local est  
LE TAUX DE CHANGEMENT  
DE L'INVENTAIRE*



MAJ - FÉVRIER 2015

PM 257-ME

**Nous allons voir et analyser les deux composantes critiques d'information du marché immobilier local des maisons à étages (ME) de la ville de Saint-Jérôme à la fin janvier 2015 en commençant par :**

## **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, et nous sommes actuellement dans la phase décroissante d'un cycle immobilier.

Le point le plus important est de différencier les cycles à court terme des cycles à long terme qui caractérisent l'industrie immobilière. **Sur une longue période de temps, 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**

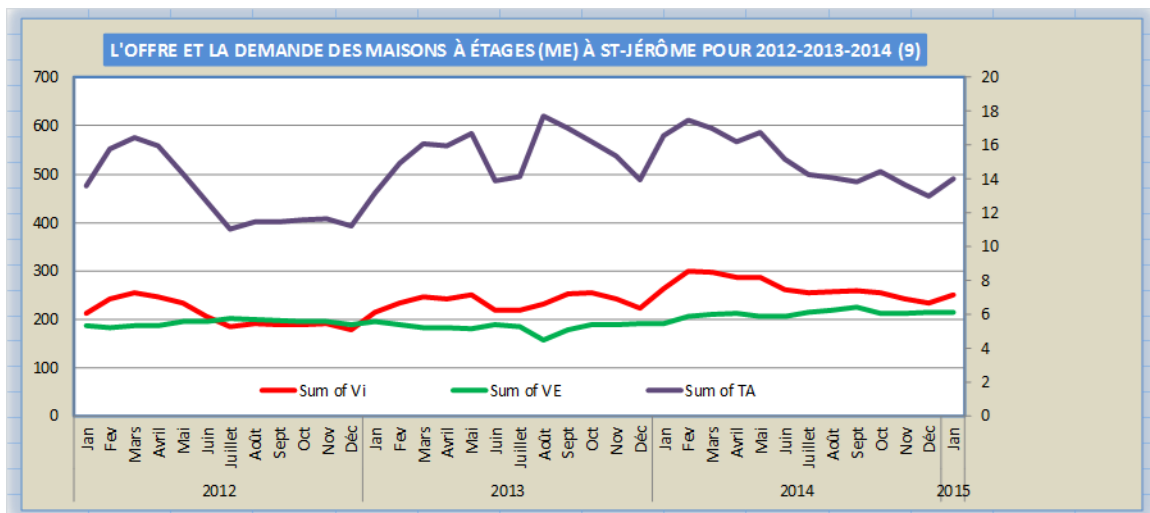
Les considérations à long terme qui influencent le marché immobilier sont **l'offre** et la **demande**. Dans le **Graphique 01** ci-dessous, on représente d'abord **l'offre**; ce sont les maisons à étages (ME) qui sont à vendre sur le marché à Saint-Jérôme, puis on représente la **demande**; c'est le nombre d'acheteurs potentiels de ces maisons à étages (ME) qui sont actuellement sur le marché à Saint-Jérôme au 31 janvier 2015.

La demande c'est la courbe en vert, plus la demande (en vert) est forte, meilleur est le marché local. Si 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, La mesure de l'offre et la demande étant traduit mathématiquement par  $(Mi) = \text{Offre} / \text{Demande}$ , où  $(Mi)$  représente le nombre de mois d'inventaire issu du rapport entre l'Offre et la Demande.

On se souvient aussi que si le rapport entre l'offre et la demande  $(Mi \text{ en mauve})$ , a une valeur supérieur à 7 (par rapport à l'échelle de droite sur le graphique) 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 marché normal ou marché équilibré.

Exemple:

Disons que l'offre est à 100 et que la demande est à 10.  $(Mi) = 100/10 = 10$  (marché d'acheteurs)  
 Si l'offre est à 100 et que la demande est à 25, alors  $(Mi) = 100/25 = 4$  (marché de vendeurs). Et si l'offre est à 100 et que la demande est à 15, alors  $(Mi) = 100/15 = 6,67$  (entre 5 et 7, on a un marché normal qu'on appelle aussi un marché équilibré).



Graphique 01

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

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

L'échelle de droite représente le nombre de mois d'inventaire (Mi), la relation entre l'offre et la demande, on s'en sert pour la courbe (en mauve) seulement.

Que peut nous dire le Graphique 01? En début d'année, normalement il y a une augmentation des inscriptions de maisons à vendre et très peu de ventes. C'est un peu ce qu'on remarque en janvier 2015 alors que les ventes se sont maintenues à 215 et que les inscriptions ont grimpées à 251. La courbe en mauve nous indique que depuis le mois de février 2014 le nombre de mois d'inventaire a passablement diminué passant de 17,50 à 13,00 en décembre 2014. En janvier 2015 (Mi) a remonté à 14,01 ce qui est normal puisque janvier et février sont des mois

d'inscription forts. Le nombre de mois d'inventaire aux alentours de 14 mois témoigne d'un marché d'acheteurs très élevé et par rapport à un marché équilibré où le nombre de mois d'inventaire est compris entre 5 et 7 mois. À 14 mois d'inventaire c'est un marché qui est **133% plus lent** qu'un marché normal à 6 mois d'inventaire.  $( (14,00 - 6,00) / 6,00 ) = 133\%$

En septembre 2014 la courbe de l'offre s'était rapprochée de la courbe des ventes, le rapprochement était encore plus prononcé en décembre alors que les ventes augmentaient légèrement, passant de 213 à 215 alors que les inscriptions diminuaient passant de 241 à 233. Il est un très mauvais signe pour ce marché d'avoir la courbe des inscriptions au-dessus de la courbe des ventes, cela s'est accentué en janvier 2015. Espérons qu'il n'y aura pas trop d'inscription en février 2015 et que les ventes augmenteront davantage.

Dans les mois qui viennent il y aura plus d'inscriptions et je ne crois pas que l'économie viendra secouer les ventes. Les pertes d'emploi sont considérables et le programme d'austérité n'aide pas les consommateurs. Est-ce que la diminution des taux d'intérêt sera suffisante pour infléchir la courbe en mauve qui est déjà orienté solidement vers le haut? J'en doute. Cependant, le Graphique 03 nous laisse à tout le moins, présager une stabilisation de l'inventaire sinon d'une diminution de celle-ci.

Les données et les calculs utilisés pour faire la courbe du Graphique 01 nous viennent du Tableau 02 ci-dessous. En gris, on a les données et résultats de 2014, en noir solide on a les données et les résultats au 31 janvier 2015.

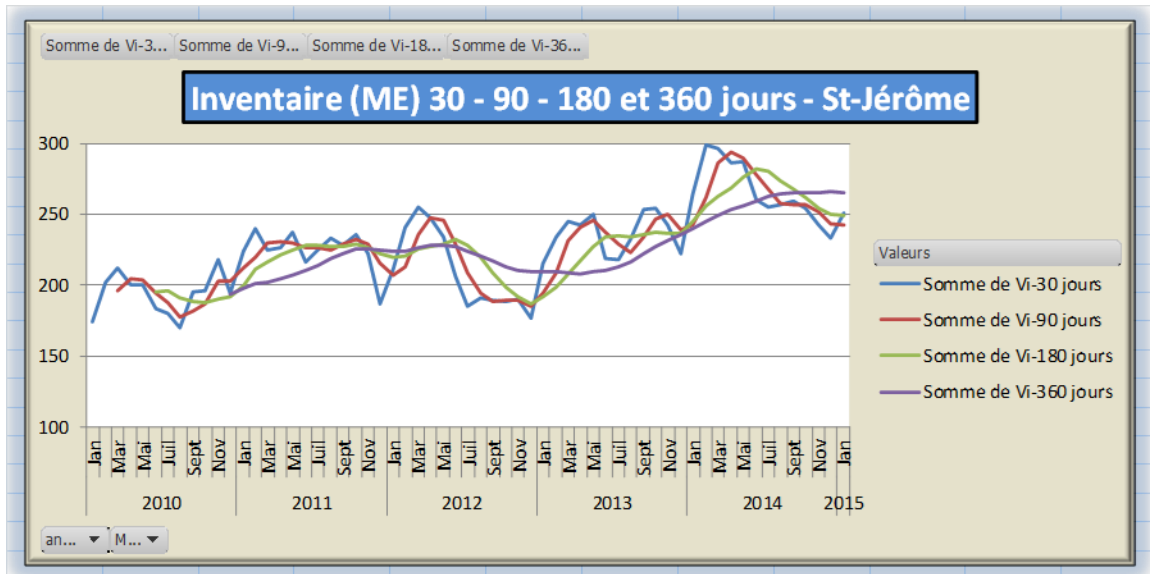
VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)											
	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
ST-JÉRÔME (ME)	janv.	fév.	mars	avril	mai	juin	juil.	août	sept.	oct.	nov.	déc.
K = 1000												
Vi (vendeurs)	251	299	296	286	287	260	255	257	259	254	242	233
VE (acheteurs)	215	205	209	212	206	206	215	219	225	211	213	215
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	17,92	17,08	17,42	17,67	17,17	17,17	17,92	18,25	18,75	17,58	17,75	17,92
Mi (mois d'invent.)	14,01	17,50	17,00	16,19	16,72	15,15	14,23	14,08	13,81	14,45	13,63	13,00
TV% (taux d'vente)	7%	6%	6%	6%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	8%
2015 - 2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Tableau 02

**Voyons maintenant l'autre composante critique du marché immobilier des maisons à étages (ME) de la ville de Saint-Jérôme en date du 31 janvier 2015**

## 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. Sur un même graphique, j'ai tracé pour vous quatre courbes de l'inventaire (les maisons à vendre à la fin janvier 2015), afin de mieux voir comment se comporte le marché immobilier des maisons à étages (ME) de la ville de Saint-Jérôme sur la Rive-Nord du Grand Montréal. La courbe en mauve représente le mouvement de l'inventaire **sans les variations saisonnières sur une période de un an**. De cette façon, **on peut voir (la courbe en mauve)** comment s'est comporté l'inventaire sur le long terme. Ce graphique, nous montre comment les maisons à étages (ME) à vendre à Saint-Jérôme se sont comportées entre 2010 et 2015.



**Graphique 03**

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 (la courbe en mauve) diminue, c'est parce que **LA DEMANDE** (VE) est supérieure à **L'OFFRE** (Vi) et que par conséquent **on voit les prix (les valeurs) augmentés**, c'est la situation qui prévalait de 2000 à 2010.

Par contre, l'inverse est aussi vrai, c'est-à-dire que si l'inventaire (la courbe en mauve) augmente c'est que **LA DEMANDE** (VE) est moins forte que **L'OFFRE** (Vi), ce qui donne lieu alors à **une diminution du prix (de la valeur) des maisons**, ce qui semble être le cas depuis le mois de décembre 2010 sur la Rive-Nord du Grand Montréal, à part une courte période en 2012.

**Nous venons de voir et analyser le marché de l'ensemble des maisons à étages (ME) à Saint-Jérôme en date du 31 janvier 2015, cela nous donne une bonne idée de l'état du marché local.**

**Si vous avez absolument besoin de vendre et que vous êtes sérieux dans votre démarche**, alors il vous faut utiliser le Tableau 04 ci-dessous qui est semblable au Tableau 02. Le Tableau ci-dessous traite aussi de **l'offre et la demande** des maisons à étages (ME) à Saint-Jérôme, mais pour **le mois de janvier 2015 seulement et par tranches de prix**

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								(ME)
	ST-JÉRÔME (ME)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
Vi (vendeurs)	31	27	46	38	13	4	12	14	2
VE (acheteurs)	72	62	36	26	9	7	0	4	2
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	6,00	5,17	3,00	2,17	0,75	0,58	0,00	0,33	0,17
Mi (mois d'inven)	5,17	5,23	15,33	17,54	17,33	6,86	#DIV/0!	42,00	12,00
TV% (taux de vente)	19%	19%	7%	6%	6%	15%	0%	2%	8%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 JANVIER 2015 PAR MICHEL BRIEN									

**Tableau 04**

L'Offre, l'inventaire ou le nombre de maisons à vendre sur le marché est représenté par les nombres indiqués sur la ligne en gris pâle dans chacune des tranches de prix. La Demande ou l'activité est représentée par les nombres indiqués dans chacune des tranches de prix, sur la ligne jaune (ve) de la première colonne.

On voit que les maisons à étages (ME) de la tranche de prix allant de 250,000 \$ et plus sont dans un marché d'acheteurs puisque le nombre de mois d'inventaire (Mi) = 15,33, 17,54, 17,33 (une exception pour la tranche de prix de 400,000 \$ à 450,000 \$) puis 42,00 et 12,00 sont tous supérieurs à 7 mois. Les maisons dans les deux premières tranches de prix devraient bien se vendre. Les maisons dans la tranche de 400,000 \$ à 450,000 \$ devraient, elles aussi, avoir beaucoup de difficulté à se vendre compte tenu de la tendance à la hausse du nombre de mois d'inventaire (Mi) et de la faible activité ou demande (0,58) maison vendu par mois. Dans le cas des deux premières tranches de prix, les maisons doivent être en bonne condition (sans réparations à faire) et ne doivent pas être surévaluées (c'est-à-dire que leur juste valeur marchande (JVM) ait été bien calculée).

Pour les maisons incluses dans les autres tranches de prix, il faudra réduire le prix demandé de façon à ce que le nouveau prix demandé témoigne d'un marché normal. C'est-à-dire que le nombre de mois d'inventaire (Mi) correspondant au prix demandé soit compris entre 5 et 7 mois. Compte tenu du nombre de mois élevé de chacune de ces tranches de prix, la diminution du prix risque d'être sévère, de sorte qu'il serait très avantageux d'avoir un bon courtier immobilier pour calculer cette baisse de prix. Peut-être serait-il mieux de se retirer du marché et de nous suivre pour savoir quand le marché immobilier vous sera plus favorable.

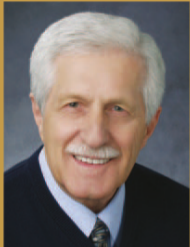
**La stratégie de vente est tellement différente d'une tranche de prix à l'autre que c'est plus que jamais le temps (dans un marché d'acheteurs) d'avoir recours à un courtier immobilier afin de déterminer le juste prix demandé correspondant à la juste valeur marchande (JVM) de votre propriété.**

Les Tableaux et les Graphiques sont prêts pour les maisons à étages et les maisons plain-pied des 8 principales villes de la Rive-Nord du Grand Montréal. Si cela vous intéresse de connaître l'état du marché de votre localité vous pouvez me rejoindre par courriel à [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto:info@info-immobilier-rive-nord.com) ou par téléphone au : (438) 404-9606

**Les 8 principales villes de la Rive-Nord sont : Blainville, Lachenaie, Mascouche, Mirabel, Repentigny, Saint-Eustache, Saint-Jérôme et Terrebonne.**

## 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: (438) 404-9606 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 juste valeur marchande (JVM) et le vendeur n'obtient pas moins que la juste valeur marchande (JVM).

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**