

# Le p'tit matin



MAJ - JUIN 2015

PM 351-ME

*Une des deux composantes critiques d'un marché immobilier est*

**L'OFFRE ET LA DEMANDE**

*L'autre composante critique d'un marché immobilier est*

**LE TAUX DE CHANGEMENT DE L'INVENTAIRE**

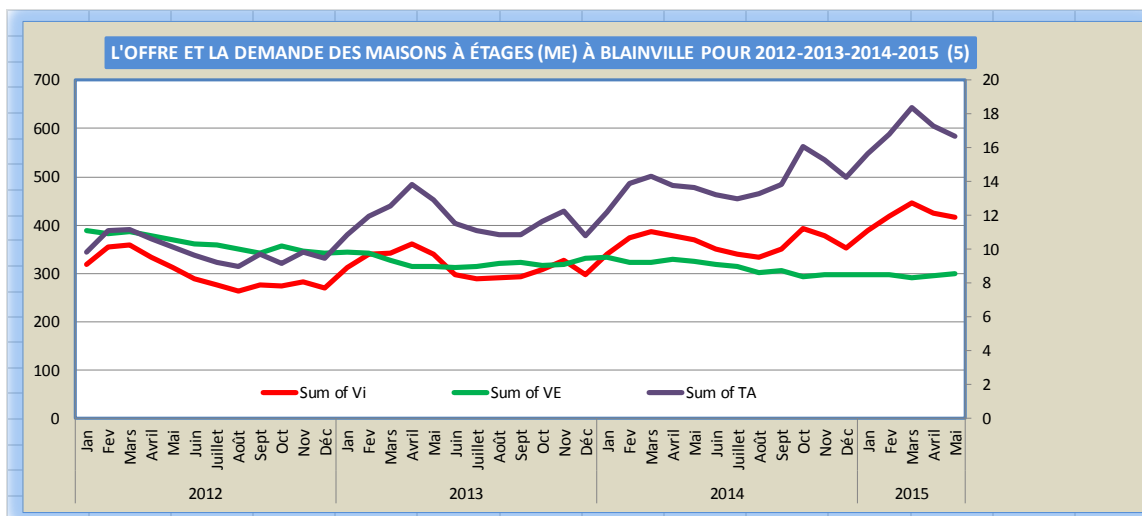
---

**Voyons, comment nous renseignent, les deux  
composantes critiques, sur le marché immobilier  
des maisons à étages (ME) de la ville de**

**BLAINVILLE**

# L'OFFRE ET LA DEMANDE

Que nous dit le graphique #01 sur l'offre et de la demande des maisons à étages (ME) de la ville de Blainville au 31 mai 2015



Graphique #01

## Comment lire le graphique?

L'échelle de gauche représente le nombre de maisons selon qu'on utilise;

- a) la courbe (en vert) laquelle représente les ventes à chaque mois (VE).
- b) la courbe (en rouge) laquelle 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 (Vi) et la Demande (VE/M), ( $Mi = \text{Offre}/\text{Demande}$ ), on s'en sert pour la courbe (en mauve) seulement.

## Que nous dit le Graphique #01 sur l'OFFRE ET LA DEMANDE

On doit savoir que si le rapport entre l'Offre et la Demande (Mi en mauve), a une valeur supérieur à 7 mois (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 mois on sera dans un marché de vendeurs et si elle a une valeur comprise entre 5 et 7 mois on sera dans un marché en transition qu'on appelle marché normal ou marché équilibré

1. Le graphique nous informe qu'au 31 mai 2015 il y a 417 maisons à étages (ME) à vendre sur le marché (la courbe en rouge (Vi), sur l'échelle de gauche). **Vi c'est l'Offre.**
2. Le graphique nous informe qu'au 31 mai 2015, il y a eu 300 ventes(VE), de maisons à étages (la courbe en vert, sur l'échelle de gauche), entre le 1 juin 2014 et le 31 mai 2015 ( $M=12$  mois) ça veut dire qu'en moyenne il s'est vendue (ve) =  $VE/M$  ou  $(300/12) = 25$  maisons par mois. Cette moyenne de vente, **c'est la Demande**, c'est aussi l'activité (ve) qu'il y a eu chaque mois entre le 1 juin 2014 et le 31 mai 2015.

- Il normal de penser qu'il se vendra aussi une moyenne de 25 maisons par mois pour les trois prochains mois, lorsque le marché immobilier présente **une activité (ve)** moyenne entre 15 et 30 maisons vendues par mois dans la dernière année, soit entre le 1 juin 2014 et le 31 mai 2015. Si l'**activité (ve)** présentait plus de 30 maisons vendues par mois dans une année, il faudrait faire les calculs de la Demande plus souvent (à tous les mois). Si l'**activité (ve)** présentait moins de 15 maisons vendues par mois dans une année, alors on pourrait se contenter de calculer la Demande au six mois.
- Le graphique nous révèle que le rapport entre l'OFFRE et la DEMANDE est à 16,68 (417/25) mois d'inventaire (la courbe en mauve, sur l'échelle de droite)

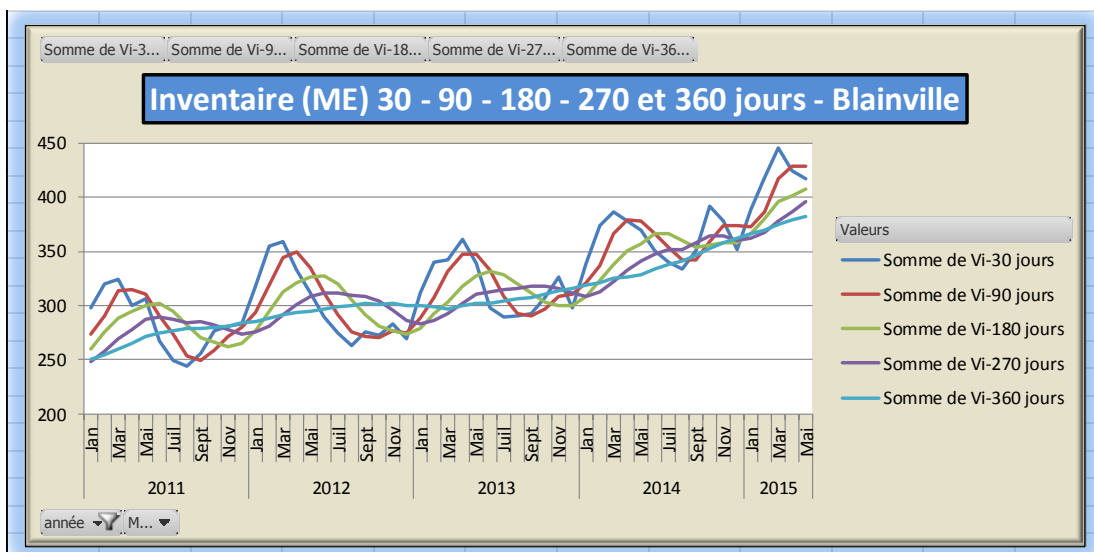
Le nombre de mois d'inventaire à plus de 16 mois témoigne d'un marché d'acheteurs très élevé par rapport à un marché équilibré où le nombre de mois d'inventaire est compris entre 5 et 7 mois et il faut savoir que la majorité des transactions se fait dans un tel marché, un marché normal ou équilibré.

À 16.68 mois d'inventaire c'est un marché qui est **178% plus lent** qu'un marché normal à 6 mois d'inventaire.  $((16,68 - 6,00) / 6,00) = 178\%$

**Qu'est-ce que ça veut dire un marché plus lent? Ça veut dire qu'il y a beaucoup moins d'acheteurs sur le marché pour le prix que vous demandé. Ou bien, vous diminué le prix demandé afin que le nombre de mois d'inventaire (Mi) témoigne d'un marché normal (entre 5 et 7 mois) ou bien, vous attendez que l'économie locale reprenne de la vigueur. Pour que l'économie locale reprenne de la vigueur cela dépend de plusieurs facteurs, dont entre autres et relativement à l'immobilier, ça dépend de l'augmentation de la population, l'augmentation de l'investissement local, et l'augmentation de l'emploi. Vous devez comprendre que l'augmentation de ces caractéristiques de votre marché local peut pendre beaucoup de temps. Pendant ce temps, le marché immobilier local est plus lent. Voilà ce que nous révèle le graphique sur l'Offre et la Demande des maisons à étages (ME) à BLAINVILLE au 31 mai 2015.**

## LE TAUX DE CHANGEMENT DE L'INVENTAIRE

**Que nous dit le graphique #02 sur le taux de changement de l'inventaire des maisons à étages (ME) de la ville de Blainville au 31 mai 2015**



## Graphique #02

Quiconque veut savoir: Comment est le marché immobilier?, devrait certainement regarder comment se comporte le mouvement de l'inventaire dans la ville ou le quartier où se trouve la propriété à vendre ou la propriété convoitée. Sur un même graphique, j'ai tracé pour vous cinq courbes de l'inventaire (les maisons à vendre à la fin de chaque mois), afin de mieux voir comment se **comporte le marché immobilier** des maisons à étages (ME) de la ville de Blainville sur la Rive-Nord du Grand Montréal.

La courbe en vert foncé représente le mouvement de l'inventaire **sans les variations saisonnières sur une période de un an**. De cette façon, **on peut voir (à l'aide de la courbe en vert foncé)** comment s'est comporté l'inventaire sur le long terme. Ce graphique, nous montre comment les maisons à étages (ME) à vendre à Blainville se sont comportées entre 2010 et 2015 et où on en est rendu à la fin du mois de mai 2015.

### Comment lire le graphique de l'inventaire?

1. La première courbe (**bleue**) représente le nombre de maisons à vendre à la fin de chaque mois, c'est-à-dire (**l'offre**) dans les derniers 30 jours (l'inventaire à court terme)
2. Puis la deuxième courbe (**rouge**) représente le nombre de maisons à vendre à la fin de chaque période de trois mois, c'est-à-dire (**l'offre**) dans les derniers 90 jours (l'inventaire intermédiaire/court terme).
3. La troisième courbe (**vert pâle**) représente le nombre de maisons à vendre à la fin de chaque période de 6 mois, c'est-à-dire (**l'offre**) dans les derniers 180 jours (l'inventaire à moyen terme)
4. La quatrième courbe (**mauve**) représente le nombre de maisons à vendre à la fin de chaque période de 9 mois, c'est-à-dire (**l'offre**) dans les derniers 270 jours, (l'inventaire intermédiaire/long terme)
5. La cinquième courbe (**vert foncé**) représente le nombre de maisons à vendre à la fin de chaque période de 12 mois, c'est-à-dire (**l'offre**) dans les derniers 360 jours, (l'inventaire à long terme)

### Que nous dit le graphique sur le taux de changement de l'inventaire (les maisons à vendre)

À l'aide des données relevées, de janvier à mai 2014 et de janvier à mai 2015, pour bâtir le graphique #02 on peut tirer plusieurs conclusions sur l'état du marché des maisons à étages (ME) à partir des courbes du changement de l'inventaire.

Année	Mois	Terme 30 jours	Terme 90 jours	Terme 180 jours	Terme 270 jours	Terme 360 jours
2015	Jan	388	373	366	362	366
	Fév	418	386	380	367	370
	Mar	445	417	396	378	375
	Avr	424	429	401	387	379
	Mai	417	429	407	396	383
2014	Jan	339	321	309	309	319
	Fév	374	337	323	313	321
	Mar	386	366	338	322	325
	Avr	378	379	350	332	326
	Mai	369	378	357	341	329

1. Les données nous indiquent qu'il y a plus de maisons à vendre entre janvier et mai 2015 qu'il y en avait entre janvier et mai 2014.
2. Sous le terme de 30 jours le nombre de maisons à vendre augmentent au cours des trois premiers mois de l'année et diminuent à partir d'avril. Par contre pour les autres termes le nombre de maisons à vendre augmentent chaque mois, à partir de janvier jusqu'à mai, et ce au cours de 2014 et 2015.
3. Sous le terme de 360 jours l'effet des variations saisonnières (30 jours) est complètement disparu et la courbe en vert foncé se dirige vers le haut indiquant qu'il y a toujours plus de maisons à vendre qu'il y a d'acheteurs. L'offre est plus grande que la demande et les prix doivent diminuer.
4. Le graphique #02 nous indique qu'après avoir passé la meilleure période de vente (de janvier à juin) juin est à venir, le marché des maisons à étages (ME) à Blainville au 31 mai 2015 se détériore au lieu de s'améliorer, parce que indépendamment des cycles à court terme de l'immobilier l'Offre dépasse la Demande et continue d'augmenter, c'est ce que nous indique la courbe en vert foncé. L'Offre, c'est l'inventaire, c'est le nombre de maisons à vendre.

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

**Si vous devez vendre ou acheter dans le marché des maisons à étages (ME) qui prévaut actuellement à Blainville vous devez être en mesure d'évaluer ce marché comme on vient de le faire et utiliser le Tableau 03 dans le texte qui suit. Les marchés sont différents d'une tranche de prix à l'autre et la stratégie de vente devra être différente.**

De savoir que les ventes d'unifamiliales ont augmentées de 5% sur la Rive-Nord en mai 2015, n'est d'aucune utilité pour vous. [LE MARCHÉ DE LA REVENTE AU 5 JUIN 2015 PAR LA CIGM](#). D'ailleurs, RIEN dans ce document ne peut aider un consommateur qui veut vendre sa propriété ou un consommateur qui veut acheter une propriété.

À cet effet, je vous recommande de lire nos derniers blogs qui attireraient votre attention sur les informations qu'on peut lire dans les médias y compris les médias sociaux sur l'état des marchés immobiliers. Il suffit de vous rendre sur <http://blog.info-immobilier-rive-nord.com/>

## Si vous devez absolument vendre ou acheter

Si vous avez absolument besoin de vendre et que vous êtes sérieux dans votre démarche, alors il vous faut utiliser le Tableau 03 ci-dessous. Ce Tableau traite aussi de l'offre et de la demande des maisons à étages (ME) à Blainville, mais pour le mois de mai 2015 seulement et par tranches de prix

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 (JPD) correspondant à la juste valeur marchande (JVM) de votre propriété, pour vendre plus rapidement et au meilleur prix.

Dans le Tableau #03, l'Offre, ou l'inventaire ou le nombre de maisons à vendre (Vi) 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.

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								(ME)
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	
BLAINVILLE (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)	2	7	25	40	34	31	21	152	68
VE (acheteurs)	1	20	39	61	51	38	27	61	14
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,08	1,67	3,25	5,08	4,25	3,17	2,25	5,08	1,17
Mi (mois d'inven)	24,00	4,20	7,69	7,87	8,00	9,79	9,33	29,90	58,29
TV% (taux de vente)	4%	24%	13%	13%	13%	10%	11%	3%	2%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 MAI 2015 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #03

On voit que les maisons à étages (ME) de la tranche de prix allant de 200,000 \$ à 250,000\$ est dans un marché de vendeurs puisque le nombre de mois d'inventaire (Mi) en vert est inférieur à 5 mois (4,20 mois), Les maisons dans cette tranche de prix devraient bien se vendre. Dans le cas où les maisons sont dans un marché de vendeurs (en vert) les maisons doivent être en bonne condition (sans réparations à faire) et ne doivent pas être surévaluées (c'est-à-dire que le prix demandé doit correspondre à la juste valeur marchande (JVM) bien calculée).

Pour les maisons incluses dans les tranches de prix allant de 250,000 \$ à 400,000 \$ les ventes seront un peu plus difficiles, car les prix demandé témoignent déjà d'un marché d'acheteurs qui est de 28% à 33% ((7,69-6,00)/6,00 = 28% et (8,00-6,00)/6,00 = 33%) plus lent qu'un marché normal dont le Mi est entre 5 et 7 mois), les maisons doivent être en bonne condition (sans réparations à faire) et ne doivent pas être surévaluées (c'est-à-dire que le prix demandé doit correspondre à la juste valeur marchande (JVM) bien calculée). Dans le cas de ces trois tranches de prix, une légère baisse de prix peut-être suffisante pour obtenir un nombre de mois d'inventaire entre 5 et 7 et témoigner ainsi d'un marché normal, **où se font la majorité des transactions**. Il faut le dire dans votre mise en marché.

Pour toutes les autres maisons inscrites à un prix supérieur à 400,000 \$, le marché ne vous est réellement pas favorable, (la baisse de prix peut-être considérable) et à moins d'être absolument obligé de vendre vous devriez vous retirer du marché et attendre que celui-ci vous favorise. La demande est moyenne dans la tranche de prix allant de 500K \$ à 750K \$, mais il y a beaucoup de maisons à vendre dans cette tranche de prix (152), Il faudrait seulement une trentaine de maisons à vendre dans cette tranche de prix pour être dans un marché normal (30/5,08) = 5,91

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.

Adresse courriel : [info@info-immobilier-rive-nord.com](mailto:info@info-immobilier-rive-nord.com) Tél : (438) 404-9606

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/>

	<p>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 : <a href="mailto:info@info-immobilier-rive-nord.com">info@info-immobilier-rive-nord.com</a> 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.</p> <p>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).</p> <p>À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.</p>
---	---

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

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur la petite maison rouge au centre ou nous suivre sur les medias sociaux ci-dessous.



GOOGLE+



FBOOK



PINTEREST



YTUBE



TWITTER



LE BLOG

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