

Le p'tit matin



MAJ – MAI - JUILLET 2016

PM669B

LA TENDANCE D'UN MARCHÉ IMMOBILIER

Dernièrement, je voulais mettre à jours les articles relatifs aux deux composantes critiques d'un marché immobilier, lorsque l'idée m'est venue de faire un article sur la façon de trouver la tendance d'un marché immobilier.

J'imagine qu'un acheteur pourrait bien être intéressé à connaître l'état du marché immobilier de la maison qu'il convoite, mais de là à penser qu'il serait intéressé à connaître aussi la tendance du marché me surprendrait. C'est plutôt le vendeur dont la maison est dans un marché d'acheteurs qui aimerait savoir s'il en a pour encore longtemps à espérer que des acheteurs viennent en grand nombre visiter sa propriété et décident de faire des offres (peut-être même des offres multiples) comme si sa maison était dans un marché de vendeurs avec une très forte demande.

Or, comme à peu près tous les vendeurs de la Rive-Nord qui ont une maison à vendre, laquelle se retrouve dans un marché d'acheteurs depuis trois à quatre ans, ce vendeur se demande, qu'elle peut bien être la tendance du marché. Devra-t-il attendre encore longtemps avant que le marché s'améliore ou est-ce sur le point de se produire?

Le meilleur moyen de savoir est d'adresser : les deux composantes critiques d'un marché immobilier.

J'espère que vous vous souvenez de ces deux composantes critiques. La première fois que j'ai écrit sur ce sujet, date du mois d'avril 2011. Peut-être ce serait une bonne idée de savoir de quoi on va parler. Ça fait plus de cinq (5) ans maintenant, que je vous parle des deux composantes critiques d'un marché immobilier, et je vous suggère d'en prendre connaissance. Voici donc les liens :

AVRIL 2011 – LES DEUX COMPOSANTES CRITIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER

[AVRIL 2011, VOLUME 1, NUMÉRO 9 – L'OFFRE ET LA DEMANDE](#) et
[AVRIL 2011, VOLUME 1, NUMÉRO 10 – LE TAUX DE CHANGEMENT DE L'INVENTAIRE](#)

Ces documents proviennent d'une première cuvée, mais le contenu est toujours d'actualité, bien que des mises-à-jour soient nécessaires. Heureusement je suis revenu assez souvent sur le sujet**, mais sans jamais élaboré plus à fond, sur les distinctions à faire entre l'inventaire à court terme et l'inventaire à long terme (une chose qu'on va avoir besoin de comprendre), de sorte qu'aujourd'hui, j'ai l'intention d'expliquer l'importance de l'analyse sur la tendance du mouvement de l'inventaire et comment faire la différence entre les tendances sur le court terme et les tendances sur le long terme.

**Voici les numéros d'articles : PM177, PM253, PM353 ET PM423 (2ième partie)

Ainsi donc, les objectifs du document sont les suivants :

- ❖ **Déterminer la tendance d'un marché désigné, à la fin avril 2016 en utilisant la Méthode de la variation nette de l'inventaire à chaque mois.**
- ❖ Déterminer l'O&D, de ce marché désigné parce qu'on va avoir besoin de savoir ce qui se passe au niveau de **l'offre et de la demande** pour étudier **le mouvement de l'inventaire, et de la variation nette de cette inventaire** et la tendance du marché désigné.
- ❖ Étudier les cinq (5) courbes du mouvement de la variation nette de l'inventaire de la courbe à 30 jours, de la courbe à 90 jours, de la courbe à 180 jours, de la courbe à 270 jours et de la courbe à 360 jours, afin d'expliquer l'importance de l'analyse sur la tendance du mouvement de la variation nette de l'inventaire et comment faire la différence entre la tendance sur le court terme et la tendance sur le long terme

Voici donc, ce avec quoi on commence

Le marché immobilier désigné : Maisons à étages (ME) à Mascouche

Voici d'ailleurs les Tableaux #01A et #01B des courbes de **L'OFFRE et de LA DEMANDE** en date du 30 juin 2016 de toutes les maisons à étages (ME) de la ville de Mascouche de janvier 2012 à juin 2016.

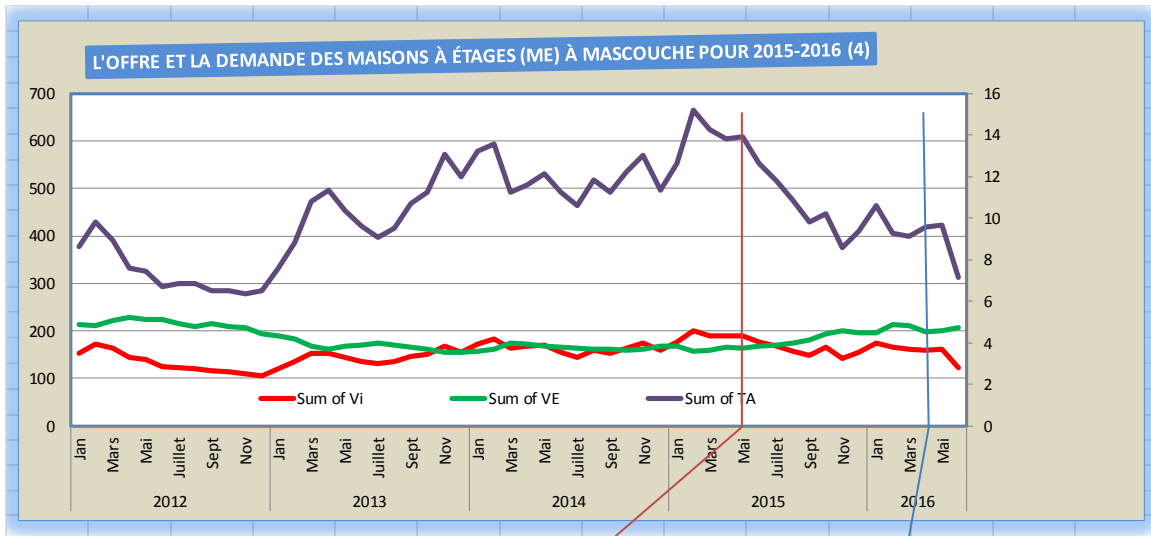


Tableau #01A - (De janvier 2012 à juin 2016)

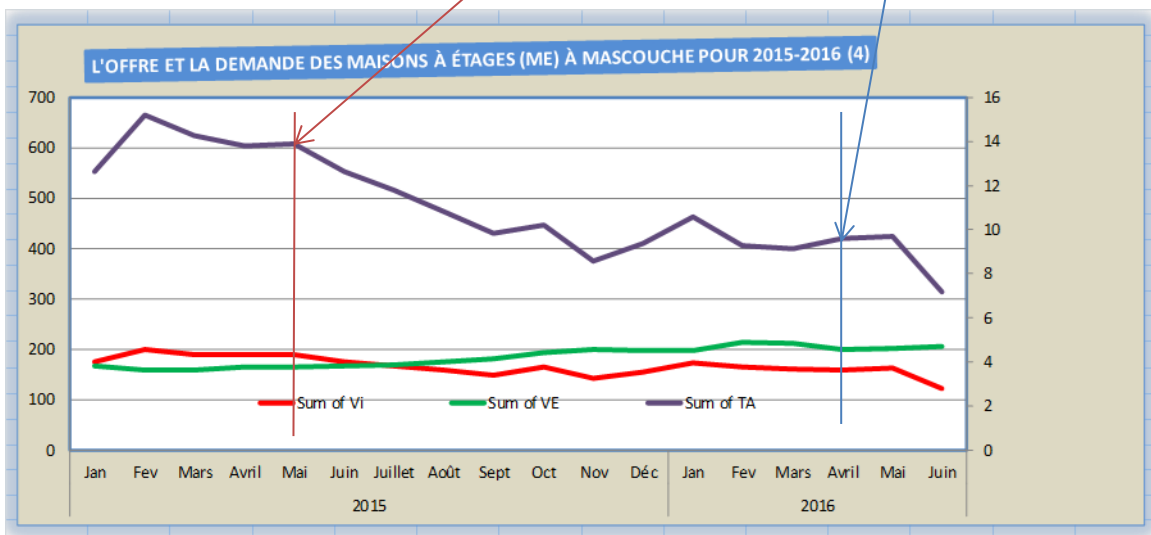


Tableau #01B - (De janvier 2015 à juin 2016) Une partie seulement du tableau #01A et la période étudiée sera de mai 2015 à avril 2016 (1 an)

Suivi du Tableau #02A et #02B des 5 courbes **du mouvement de l'inventaire** en date du 30 juin 2016 des mêmes maisons à étages (ME) de la ville de Mascouche.

L'état d'un marché immobilier dépend beaucoup de l'inventaire (la quantité de maisons à vendre) d'un marché immobilier, c'est pourquoi j'ai choisi d'utiliser **les deux composants critiques d'un marché immobilier**, dont principalement, **le taux de changement de l'inventaire** à 5 courbes, pour démontrer la façon de calculer la tendance d'un marché immobilier. **Le taux de changement de l'inventaire et le mouvement de l'inventaire c'est la même chose.**

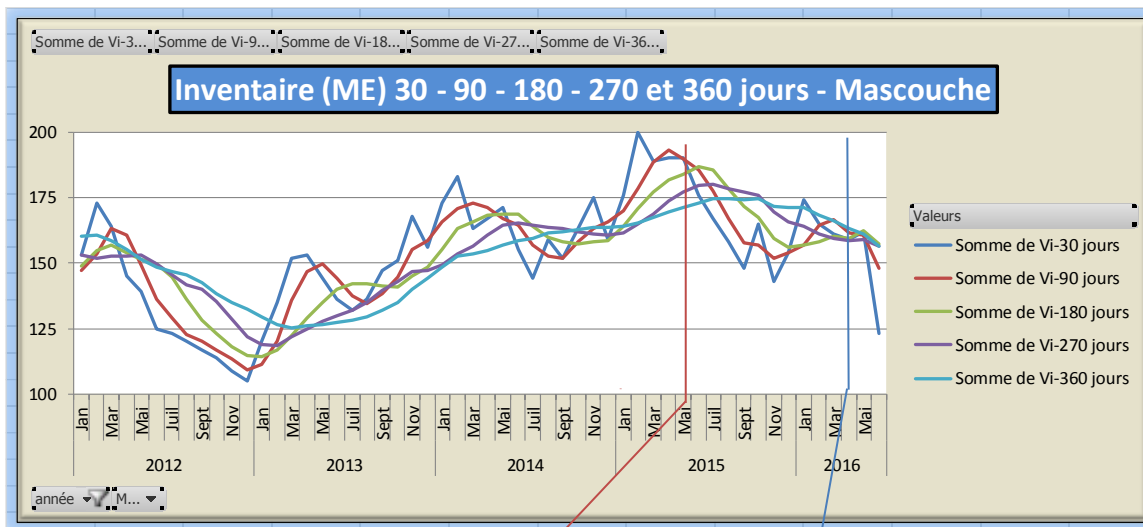


Tableau #02A - (De janvier 2012 à juin 2016)

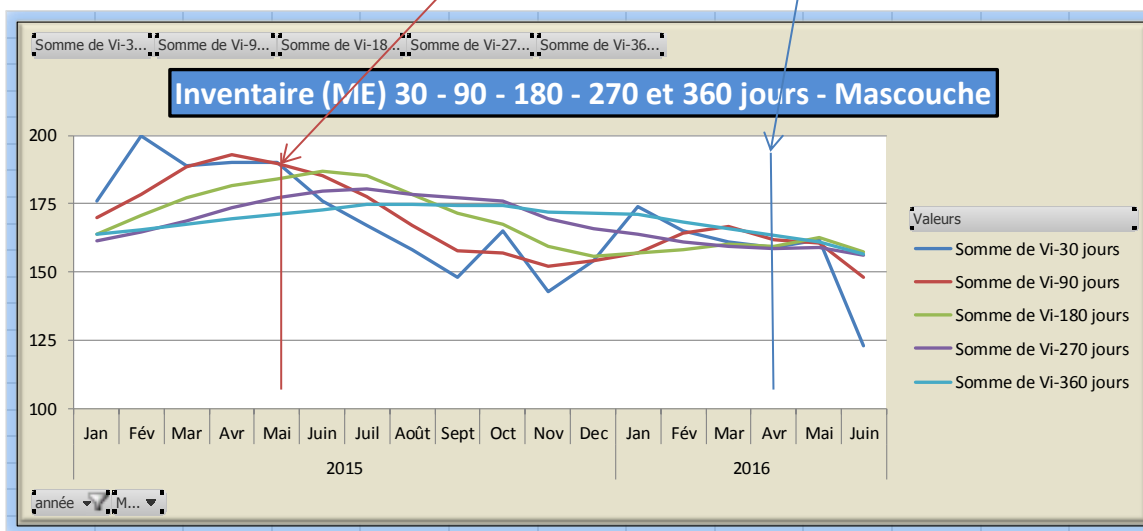


Tableau #02B - (De janvier 2015 à juin 2016) Une partie seulement du tableau #02A et la période étudiée sera de mai 2015 à avril 2016 (long terme = 1 an)

PROCESSUS DE REPÉRAGE DE LA TENDANCE D'UN MARCHÉ IMMOBILIER DÉSIGNÉ

Le marché désigné : est celui de toutes les maisons à étages (ME) à vendre dans la ville de Mascouche en date du 30 avril 2016. J'ai commencé avec les données commençant en mai 2015 et finissant le 30 avril 2016. (Cet espace-temps est déjà délimité sur les 4 tableaux précédant, par **les deux lignes verticales**, une en mai 2015, l'autre en avril 2016).

L'analyse de la tendance d'un marché immobilier est le processus par lequel on collecte les données des ventes de biens immobiliers, réalisées dans les mois passés, et on essaie de repérer un modèle ou une tendance dans les informations.

Avant de procéder à ce genre d'analyse, il est important d'avoir quelques notions sur certains aspects présentés par une courbe d'inventaire, notamment le bruit*.

***Le bruit, dans une courbe de l'inventaire ou dans une courbe du mouvement de l'inventaire**

Le dictionnaire définit le bruit* : comme étant une perturbation indésirable qui se superpose au signal et aux données utiles, dans un canal de transmission ou un système de traitement de l'information. **L'effet saisonnier** est justement une perturbation indésirable qui peut causer une mauvaise interprétation de la tendance du marché via les courbes de l'inventaire.

Je vais donc tenter de vous faire **voir ce qu'est** le bruit* provoqué par l'**effet saisonnier** sur les courbes de l'inventaire et sur la variation de l'inventaire à court et à moyens termes, lorsqu'on fait l'analyse de **la tendance d'un marché immobilier**. Ce bruit* qu'on rencontre souvent sur les courbes de l'inventaire, et sur les courbes de la variation de l'inventaire, peut causer une mauvaise interprétation de la tendance du marché, faut donc s'en débarrasser pour être en mesure de faire une bonne interprétation de la tendance du marché.

À quoi peut ressembler un bruit*? Je vous ai fait deux petits dessins que voici:

On part d'un point A (début de la courbe à gauche dans la figure b) on va jusqu'au point B (fin de la courbe à droite) en passant par un point maximum C (n'importe où sur la courbe). C'est comme un anévrysme (une petite poche) sur la courbe de l'inventaire

Allure d'un bruit sur une courbe d'inventaire.

La partie concave de la courbe est la partie intérieure d'un arc de cercle

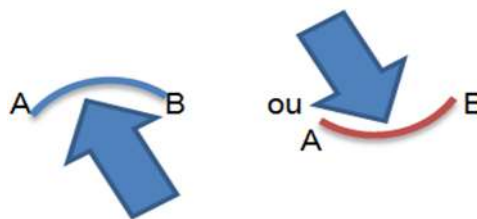


Figure a)

Amplitude ou hauteur de la courbe (espace CC')

La petite poche est ACB

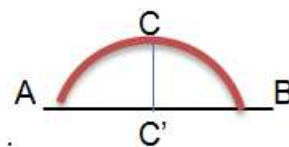


Figure b)

Le fait de parler d'un comportement bizarre comme le bruit* ça peut être nouveau pour vous, mais pour le moment associez cela, au "grichement" ou "grichage" sur une ligne de téléphone qui altère la netteté de la transmission, ce qui fait qu'à l'écoute, vous ne comprenez pas très bien.

***Bruit: Traduction libre de "noise" :** le bruit c'est un effet ou une opération entraînant des difficultés d'interprétation.

Exemple : l'effet saisonnier peut entraîner des difficultés d'interprétation sur la tendance de l'inventaire à court, et à moyens termes. (Pas sur le long terme par ce qu'il n'y aura plus de bruit)

Je vais examiner chaque tendance de chacune de ces courbes du **mouvement de la variation de l'inventaire**, une à la fois, afin de décrire **l'effet de la saisonnalité** et des comportements bizarres comme le **(Bruit)***, qui se produisent à chaque fois que l'on fait l'analyse d'un marché immobilier. Je vais commencer par le déploiement de la courbe de la variation de l'inventaire à **court terme (30 jours)**, et je conclurai avec la courbe de la variation de l'inventaire à **long terme (365 jours ou 1 an)**.

Jusqu'à maintenant, **le mouvement de l'inventaire** est ce qu'on appelle **le taux de changement de l'inventaire**, (ça veut dire la même chose).

Question : Mais qu'est-ce que c'est au juste? Et comment le détermine-t-on?

Réponse : Je vous réfère au document W-1 en appendice à la fin du présent document

NOUS ALLONS PAR LA SUITE, ADOPTER LA MÊME PROCÉDURE MAIS AVEC LA VARIATION NETTE DE L'INVENTAIRE À CHAQUE MOIS

Avant de voir ce que sera le mouvement de la variation nette de l'inventaire ou du taux de changement de la variation nette de l'inventaire,

Voyons ce qu'on veut dire par la variation nette de l'inventaire

Variation nette de l'inventaire à chaque mois

Les courbes des Tableaux qui vont suivre, vont montrer **À CHAQUE MOIS**, certains **changements dans l'inventaire** (**la croissance ou la décroissance nette de l'inventaire**) provoquée par l'arrivée à chaque mois : des maisons à vendre (les

nouvelles inscriptions V_i') combiné aux maisons qui quittent le marché (parce qu'elles ont été vendues VE , + les inscriptions qui ont été annulées ou tout simplement retirées du marché, et celles dont le mandat n'a pas été renouvelé (V_i''). De sorte que si une journée on enregistre 20 nouvelles inscriptions (V'), et que l'on enregistre 12 ventes (VE) et que 8 inscriptions (V_i'') expirent ou sont annulées ou dont les mandats n'ont pas été renouvelés, on enregistrerait un zéro (0) comme **variation nette de l'inventaire** (ΔVi). De sorte que (V_i' inscriptions qui entrent – ($VE + V_i''$) inscriptions qui sortent) = $20 - (12 + 8) = 0$ dans la même journée. Le signe employé pour désigner la variation est exprimé par delta (Δ), de sorte que la variation nette de l'inventaire sera (ΔVi).

Dans la mise en situation ci-dessus, si on avait eu seulement 5 inscriptions sortantes, on aurait lu l'équation comme étant : $(\Delta Vi) = 20 - (12 + 5) = 3$

$$(\Delta Vi) = V_i' - (VE + V_i'') = 3 \text{ ou}$$

$$(\Delta Vi) = V_i' - V_i'' - VE = 3$$

Comme la base de données Centris nous donne la variation nette-nette des inscriptions ($Vi = V_i' - V_i''$), remplaçons donc $V_i' - V_i''$ par (Vi) afin d'obtenir $(\Delta Vi) = (Vi) - VE$

Alors, si la variation nette (ΔVi) de l'inventaire est positive, c'est que la quantité nette de maisons à vendre aura augmentée. C'est-à-dire que (Vi) est plus grand que VE pour un mois spécifique, lorsqu'on fait (Vi) – (VE).

Lorsque la variation nette (ΔVi) de l'inventaire sera négative on verra la quantité nette de maisons à vendre aura diminuée. C'est-à-dire que (Vi) est moins grand que VE pour un mois spécifique, lorsqu'on fait (Vi) – (VE).

De sorte que, **si la variation nette de l'inventaire est positive**; c'est que l'inventaire aura augmenté et si l'inventaire augmente alors le nombre de mois d'inventaire (M_i) augmente et le marché se déprécie. L'inverse est aussi vrai; **si la variation nette de l'inventaire est négative**, alors le nombre de mois d'inventaire (M_i) diminue et le marché s'apprécie. $M_i = Vi/ve$, ou $M_i' = \frac{\text{la variation nette de l'inventaire}}{ve}$

La période choisie: du 1^{er} janvier 2015 au 30 juin 2016

Comme, on n'a pas besoin de voir ce qui s'est passé dans les années antérieures pour cette démonstration, on va donc utiliser la dernière période seulement, c'est-à-dire du 1er janvier 2015 au 30 juin 2016, et c'est ce qu'on retrouve dans le Tableau #01B reproduit ci-dessous.

La portion étudiée de cette période sera de mai 2015 à avril 2016 (C'est une période de 12 mois durant laquelle se développe les 4 saisons qui produisent des Bruits*) On va faire disparaître ces Bruits* de façon à pouvoir interpréter correctement la tendance du marché désigné.

La position de la courbe des ventes et la position de la courbe de l'inventaire net.

On va en profiter pour faire une petite observation sur la position de la courbe de l'inventaire par rapport à la position de la courbe des ventes.

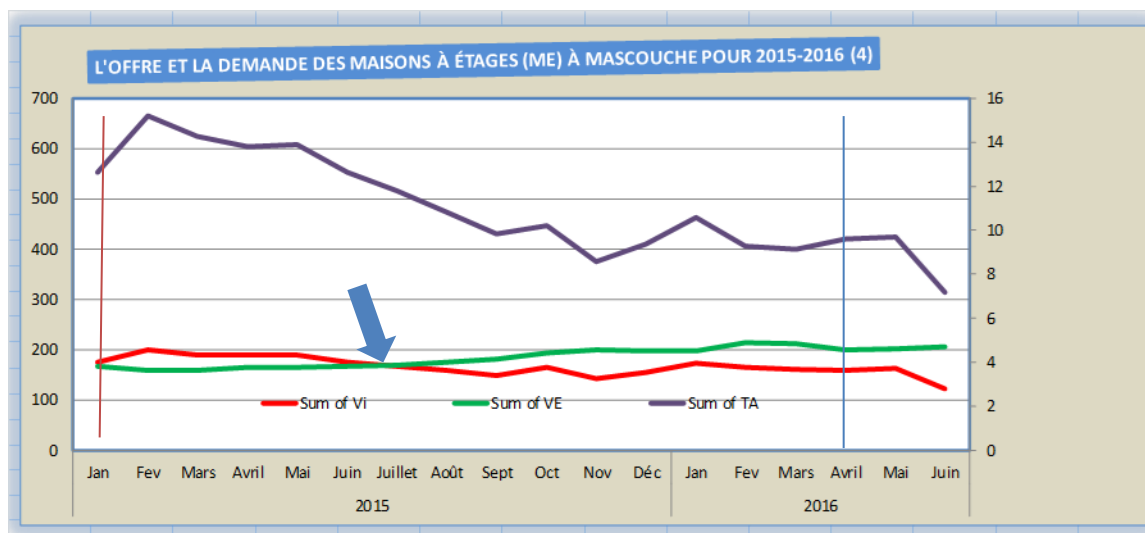


Tableau #01B - (courbes de L'OFFRE et de LA DEMANDE, du 1^{er} janvier 2015 au 30 juin 2016)

Le tableau des courbes de l'offre et de la demande est tout simplement l'expression graphique de la formule de L'OFFRE et de LA DEMANDE, qu'on reconnaît à son expression mathématique comme étant : $(Mi) = \text{Offre}/\text{Demande}$. (Mi) est représenté sur le graphique par : **la Sum of TA (la courbe en mauve)**, qu'on appelle maintenant (Mi) au lieu de TA, alors que **l'Offre (Vi, c'est la courbe en rouge)**, et **la Demande (VE, c'est la courbe en vert)**.

Dans le Tableau #01B ci-dessus, **à partir de juillet 2015 (indiqué par la flèche bleue)**, la courbe des ventes (en vert) est au-dessus de la courbe de l'inventaire* (en rouge), et ce, jusqu'à la fin juin 2016. Si je fais $(\Delta Vi) = (Vi) - VE$ j'obtiens un nombre négatif parce que VE est toujours plus grand que Vi, calculé selon l'échelle de gauche. Cependant de janvier à juillet c'était la courbe des maisons à vendre (l'inventaire, en rouge) qui était au-dessus de la courbe des ventes (en vert), le résultat de $(\Delta Vi) = (Vi) - VE$ devrait donc être positif parce que Vi est toujours plus grand que VE selon l'échelle de gauche. Le marché est toujours meilleur lorsque la courbe en vert est au-dessus de la courbe en rouge et on le voit bien dans le Tableau #01B puisque la courbe en mauve (Mi) diminue lorsque la courbe en vert est au-dessus de la courbe en rouge. Le signe employé pour désigner la variation est exprimé par delta (Δ), de sorte que la variation nette de l'inventaire sera (ΔVi) .

L'inventaire* (en rouge) est l'inventaire nette, soit dans le même mois, (les inscriptions qui entrent (V') moins les inscriptions qui sortent (Vi''), c'est-à-dire, les inscriptions annulées, retirées du marché, ou celles dont les mandats échus n'ont pas été renouvelées.

À partir du **Tableau B ci-dessous**, on utilise les variations nettes par jour (la dernière colonne). Ce sont les variations mensuelles nettes $(Vi - VE)$ de l'avant dernière colonne

que l'on divise par 30,5 jours/mois en moyenne et on regarde l'effet de cette variation sur le mouvement de la variation de l'inventaire de chacune des nouvelles courbes à 30 jours, 90 jours, 180 jours, 270 jours et 360 jours.

Tableau B de la variation nette de l'inventaire $(\Delta Vi) = (Vi) - VE$

(De Janvier 2015 à Juin 2016)

		(VE)	(M)	(ve)	(Vi)	(Mi)	(Vi - VE) Var./Mens.	$\frac{(Vi - VE)}{30,5}$ Var./jour
Jan	2015	167	12	13,92	176	12,65	9	0,30
Fev	2015	158	12	13,17	200	15,19	42	1,38
Mars	2015	159	12	13,25	189	14,26	30	0,98
Avril	2015	165	12	13,75	190	13,82	25	0,82
Mai	2015	164	12	13,67	190	13,90	26	0,85
Juin	2015	167	12	13,92	176	12,65	9	0,30
Juillet	2015	170	12	14,17	167	11,79	-3	-0,10
Août	2015	175	12	14,58	158	10,83	-17	-0,56
Sept	2015	181	12	15,08	148	9,81	-33	-1,08
Oct	2015	194	12	16,17	165	10,21	-29	-0,95
Nov	2015	200	12	16,67	143	8,58	-57	-1,87
Déc	2015	197	12	16,42	154	9,38	-43	-1,41
Jan	2016	197	12	16,42	174	10,60	-23	-0,75
Fev	2016	213	12	17,75	165	9,30	-48	-1,57
Mars	2016	212	12	17,67	161	9,11	-51	-1,67
Avril	2016	199	12	16,58	159	9,59	-40	-1,31
Mai	2016	201	12	16,75	162	9,67	-39	-1,28
Juin	2016	206	12	17,17	123	7,17	-83	-2,72

Maisons à étages à Mascouche du 1^{er} janvier 2015 au 30 juin 2016

Lorsque la variation nette de l'inventaire (ΔVi) sera négative on verra la quantité nette de maisons à vendre (Vi) diminuée. Ce sera par ce que (Vi) sera moins grand que VE pour un mois spécifique.

Alors dans la formule de l'offre et de la demande $Mi = \frac{(\Delta Vi)}{ve}$ ou $\frac{(Vi - VE)}{ve}$

Si (ΔVi) est négative la quantité nette de maisons à vendre (Vi) dans un mois spécifique diminuera et Mi aussi de sorte que le marché sera amélioré.

Jusqu'à maintenant, le mouvement de la variation nette de l'inventaire est ce qu'on appelle le taux de changement de la variation nette de l'inventaire, (ça veut dire la même chose).

Question : Mais qu'est-ce que c'est au juste le mouvement de la variation nette de l'inventaire?

Réponse : Je vous réfère au document W-2 en appendice à la fin du présent document



LES COURBES DE LA VARIATIONS NETTE DE L'INVENTAIRE

Ci-dessous on représente d'abord, la variation nette des 5 courbes représentant le mouvement de l'inventaire.

On présentera ensuite chacune des courbes dans l'ordre, en commençant par la courbe à 30 jours (la courbe à court terme), pour suivre avec les courbes à moyen terme à 90 , 180 et 270 jours pour finir avec la courbe à long terme, la courbe à 360 jours (1 an).

Courbes de la variation nette de l'inventaire

	Courbe à 30 jours	Courbe à 90 jours	Courbe à 180 jours	Courbe à 270 jours	Courbe à 360 jours	
2016	Avr	-1,31	-1,52	-1,43	-1,24	-0,84

Les 5 courbe de la variation nette de l'inventaire

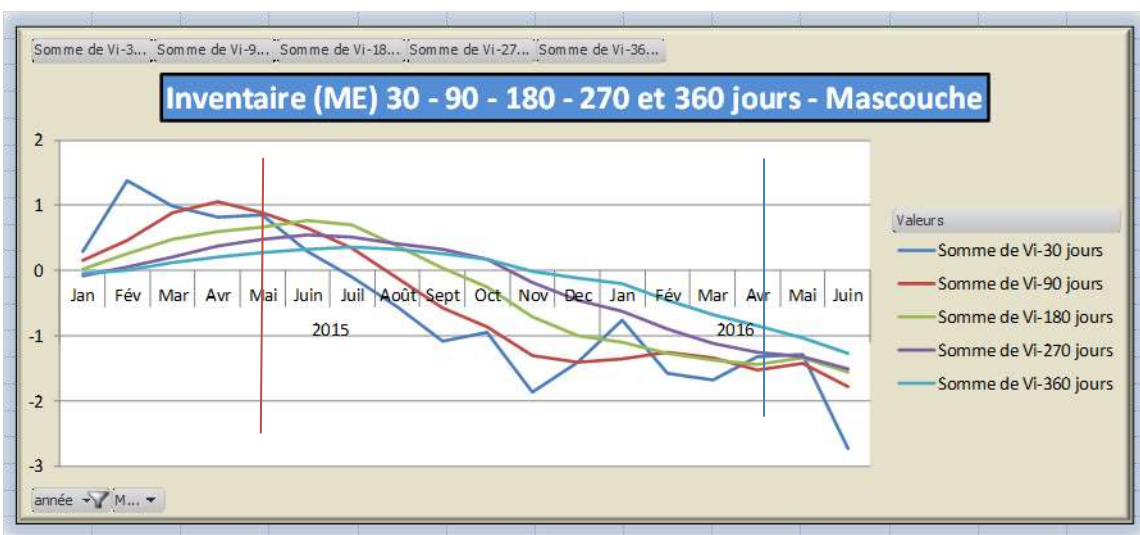


Tableau #02C – les 5 courbes de la variation nette de l'inventaire

Première remarque : La règle graduée de gauche varie de -3 à +2, par ce qu'on parle maintenant de **la variation de l'inventaire par jours** alors qu'on parlait d'inventaire, dans le Tableau #02B en page 4, la règle graduée de l'axe verticale de gauche variait de 100 unités jusqu'à 200 unités de maisons à vendre.

Même si les courbes sont présentées de janvier 2015 à juin 2016, nous allons étudier, la portion allant **de mai 2015 à avril 2016 (un an)**, par ce que les bruits* que l'on veut faire disparaître relativement à la saisonnalité se produisent sur les 4 saisons c'est-à-dire sur

une période de 1 an. (Cette période d'un an comprend un printemps, un été, un automne et un hiver).

Pour savoir comment identifier et calculer un Bruit*, vous devez aller dans l'appendice W-2 en page 19 et les suivantes.

Courbes de la variation nette de l'inventaire

		Courbe à 30 jours	Courbe à 90 jours	Courbe à 180 jours	Courbe à 270 jours	Courbe à 360 jours
2016	Avr	-1,31	-1,52	-1,43	-1,24	-0,84

Courbe à 30 jours avec la variation nette de l'inventaire

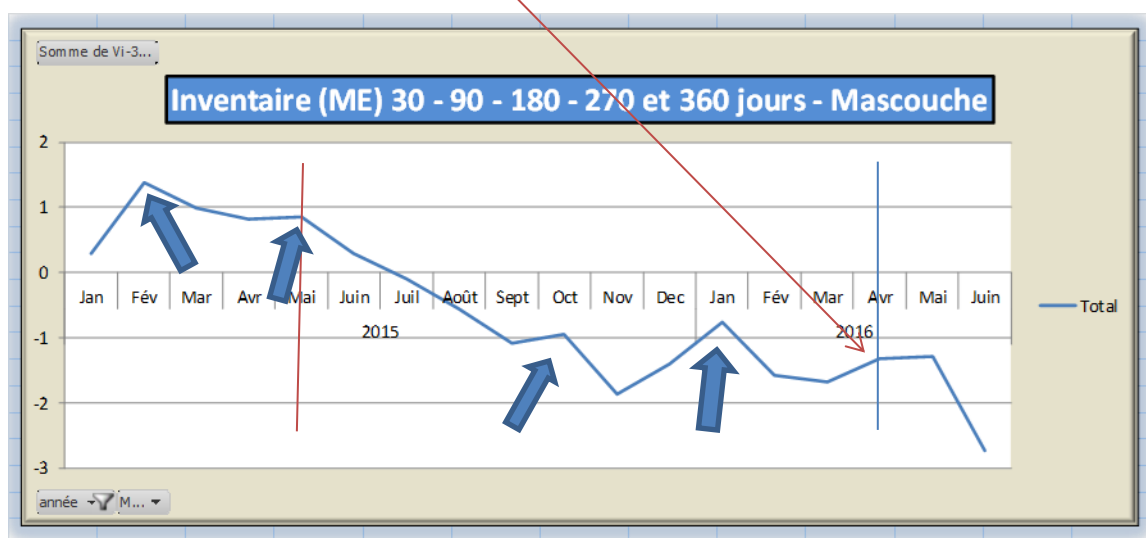


Tableau #02D : Tableau à 30 jours de la variation nette de l'inventaire

Dans cette première courbe à 30 jours à chaque mois on enregistre la variation nette de l'inventaire du mois.

On remarque 4 Bruits* (les 4 flèches en bleu sur la courbe à court terme en bleu) dans cette courbe à 30 jours, on en aura une 5^{ème} en mai, mais pour les besoins de la cause comme on analyse ente mai 2015 et avril 2016 on n'est pas censé connaître l'avenir après le mois d'avril. (C'est ce qu'on va essayer de connaître en utilisant la variation nette de l'inventaire en avril en utilisant la moyenne à 30 jours (court terme) et les moyennes à 90 jours, à 180 jours, à 270 jours et finalement à 360 jours (long terme).

À la fin de chaque mois, on ne sait pas dans qu'elle direction la courbe à 30 jours va se diriger. De septembre à octobre la courbe va de (-1,08 à -0,95), puis de d'octobre à novembre la courbe va de (-0,95 à -1,87), puis de novembre à décembre la courbe va

de (-1,87 à -1,41), et ainsi de suite. Les Bruits* nous empêchent de se prononcer sur la tendance des prochains mois.

En avril 2016, la variation nette de l'inventaire est de (-1,31) (indiqué par la grande flèche rouge) maison à vendre par jour, alors qu'en mai 2015 elle était de (+0,85). À cause de la saisonnalité la courbe en bleu, courbe à court terme change souvent de direction selon ce qui se passe en saison (saisonnalité)

Courbes de la variation nette de l'inventaire

	Courbe à 30 jours	Courbe à 90 jours	Courbe à 180 jours	Courbe à 270 jours	Courbe à 360 jours	
2016	Avr	-1,31	-1,52	-1,43	-1,24	-0,84

Courbe à 90 jours de la variation nette de l'inventaire

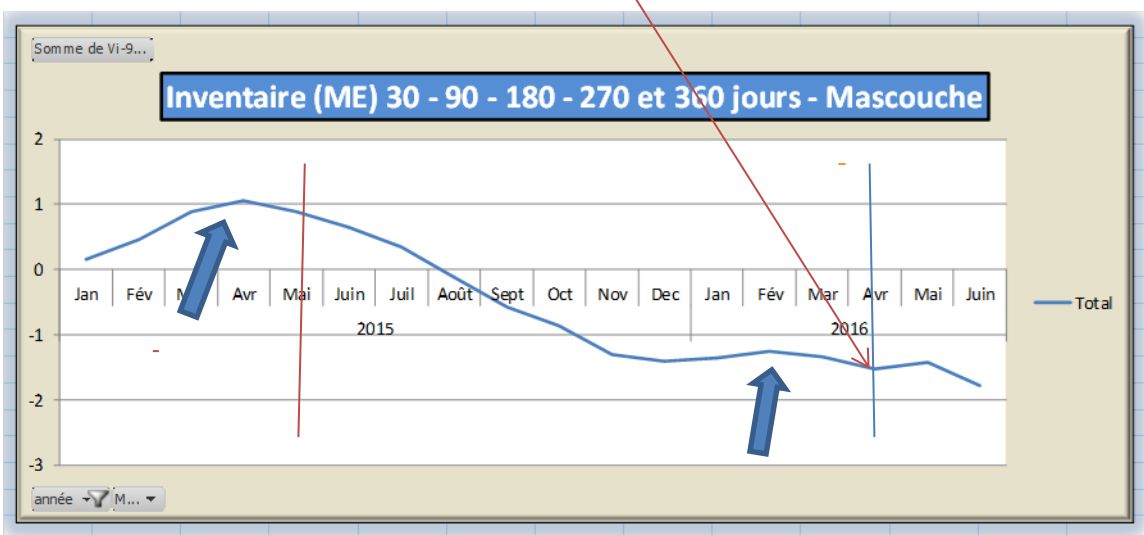


Tableau #02E : Tableau à 90 jours de la variation nette de l'inventaire

Déjà dans cette courbe à 90 jours on a 2 Bruits* de moins que dans la courbe à 30 jours.

On remarque qu'en mai 2015 la valeur de la moyenne de la variation nette de l'inventaire était de (+0,89) et que cette valeur diminuait régulièrement jusqu'en décembre ou elle valait alors (-1,41)

En avril la variation nette de l'inventaire valait (-1,52) soit une diminution de 1,52 maison par jour (indiqué par la grande flèche rouge) pour les 3 derniers mois soit février, mars et avril 2016.

On remarque aussi que la courbe coupe l'axe horizontal au mois d'août 2015, alors que dans la courbe précédente, à 30 jours, la courbe coupait l'axe horizontal au mois de juillet 2015.

Courbes de la variation nette de l'inventaire

	Courbe à 30 jours	Courbe à 90 jours	Courbe à 180 jours	Courbe à 270 jours	Courbe à 360 jours
2016	Avr	-1,31	-1,52	-1,43	-1,24
					-0,84

Courbe à 180 jours de la variation nette de l'inventaire

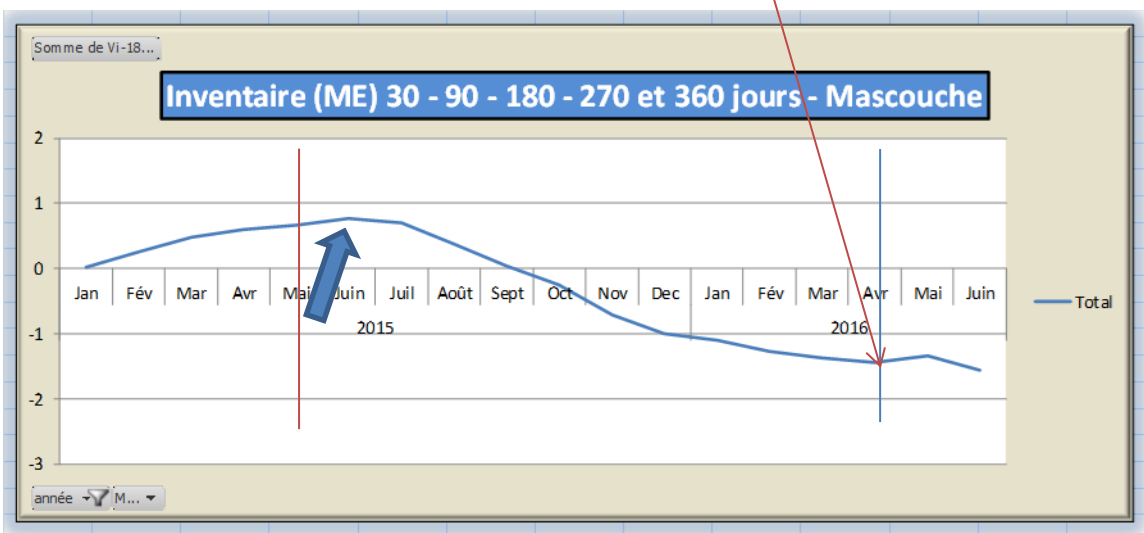


Tableau #02F : Tableau à 180 jours de la variation nette de l'inventaire

Dans la courbe à 180 jours, il ne nous reste qu'un seul Bruit*. À remarquer qu'on a fait disparaître le 2^e Bruit* (celui dont la crête pointait vers le mois de février 2016, dans la courbe précédente). C'est normale puisqu'on a maintenant une moyenne de la variation de l'inventaire comme étant de -1,43 maison à vendre par jour (une diminution de 1,43 maison par jour à la fin avril 2016) pour les dernier 180 jours (6 mois) de octobre 2015 à avril 2016.

La courbe à 180 jours coupe l'axe horizontal en octobre 2015 soit 2 mois plus tard que la courbe à 30 jours qui coupait l'axe horizontal en juillet 2015.

Courbes de la variation nette de l'inventaire

		Courbe à 30 jours	Courbe à 90 jours	Courbe à 180 jours	Courbe à 270 jours	Courbe à 360 jours
2016	Avr	-1,31	-1,52	-1,43	-1,24	-0,84

Courbe à 270 jours de la variation nette de l'inventaire

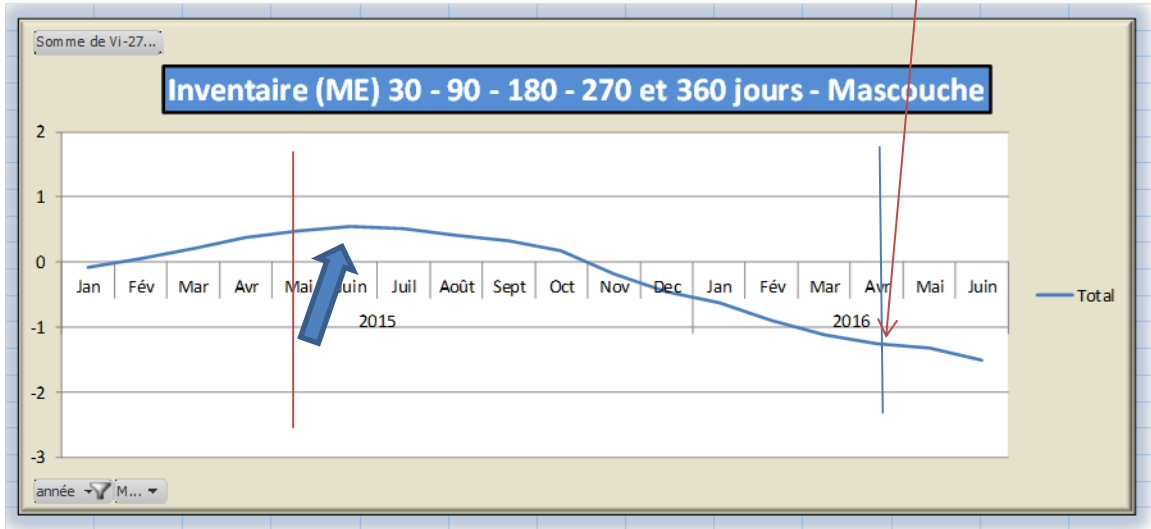


Tableau #02G : Tableau à 270 jours de la variation nette de l'inventaire

La courbe à 270 jours (9 mois) ne contient qu'un Bruit* (la flèche en bleu) dans l'intervalle analysé (de mai 2015 à avril 2016). Le fait de prendre la moyenne de la variation de l'inventaire sur les 9 derniers mois finissant en avril (août 2015 à avril 2016) a eu pour effet de présenter une courbe plus rectiligne que les précédentes. En effet le Bruit* a tendance à s'estomper lorsqu'on prend la moyenne de la variation de l'inventaire sur une plus longue période.

La moyenne des 9 derniers mois est de (-1,24 en avril 2016) maison par jour (indiqué par la grande flèche rouge)

Le Bruit* indiqué par la flèche en bleu a une amplitude CC' (revoir la signification en page 6) moins prononcé que sur les précédentes courbes

La courbe à 270 jours coupe l'axe horizontal à la fin octobre 2015, soit 3 mois plus tard que la courbe à 30 jours qui coupait l'axe horizontal en juillet 2015.

Courbes de la variation nette de l'inventaire

	Courbe à 30 jours	Courbe à 90 jours	Courbe à 180 jours	Courbe à 270 jours	Courbe à 360 jours
2016	Avr	-1,31	-1,52	-1,43	-1,24
					-0,84

Courbe à 360 jours de la variation nette de l'inventaire

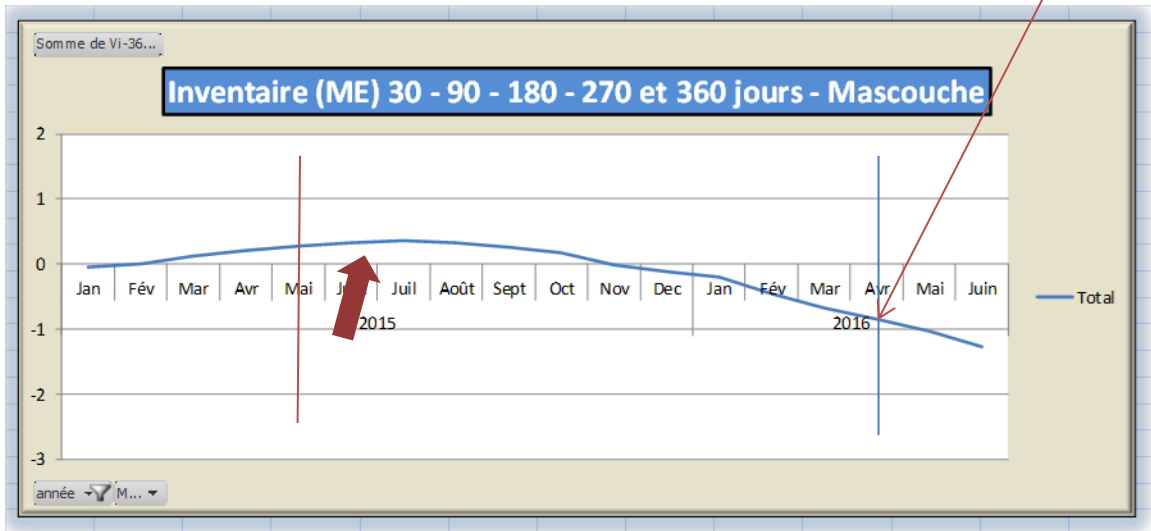


Tableau #02H : Tableau à 360 jours de la variation nette de l'inventaire

Enfin, on arrive à la courbe à 360 jours. On couvre ainsi toute l'année. Il semble qu'il reste un petit Bruit*, mais chose certaine ce Bruit* n'est pas dû à la saisonnalité. En effet, la courbe à 360 jours présente une moyenne de (-0,84) maison par jours, soit une diminution moyenne de 0,84 maison à vendre à chaque jour entre mai 2015 et avril 2016.

On remarque que la courbe à 360 jours coupe l'axe horizontal en novembre 2015, 4 mois plus tard que la courbe à 30 jours qui coupait l'axe horizontal en juillet 2015.

La courbe à 360 jours nous indique LA TENDANCE, soit de continuer vers le bas pour mai; juin; juillet ; août et septembre 2016. L'inventaire diminue considérablement à chaque mois par ce que la variation est en territoire négatif de la courbe à 360 jours.

L'ANALYSE DE LA TENDANCE DU MARCHÉ DES MAISONS (ME) DE MASCOUCHE À LA FIN AVRIL 2016

L'analyse de la tendance d'un marché immobilier est le processus par lequel on collecte les données des ventes de biens immobiliers, réalisées dans les mois passés, et on essaie de repérer un modèle ou une tendance dans les informations.

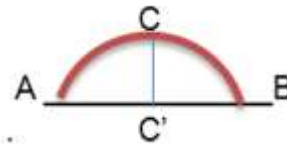
C'est ce qui est écrit au début de la page 5. Maintenant que nous avons établi le processus et recueilli les données, **quel modèle ou tendance** peut-on tirer des informations disponibles?

La moyenne des variations de l'inventaire de la courbe à long terme à 360 jours présente **une ligne plutôt droite qui ne dévie pas** brusquement vers le haut ou vers le bas comme **le fait la courbe à court terme à 30 jours**

La courbe à long terme (360 jours) présente les données suivantes (tirées du Tableaux #W-2 dans l'appendice du même nom dans les pages qui suivent

Pour la courbe à 360 jours:

(1) Bruit* : à partir de janvier 2015, il s'agit d'identifier la crête C (juillet 2015) entre le point A et le point B,



JAN. FÉV. MARS AVR. MAI JUIN JUIL AOÛT SEPT OCT. NOV. DÉC. JAN. FÉV. MARS AVR. MAI JUIN
-0,05 ; 0,01 ; 0,12 ; 0,20 ; 0,27 ; 0,32 ; 0,37 ; 0,33 ; 0,26 ; 0,17 ; -0,02 ; -0,11 ; -0,20 ; -0,45 ; -0,67 ; -0,84 ; -1,02 ; -1,27

Dans l'intervalle étudié **de MAI 2015 à AVRIL 2016**, on remarque ce qui suit :

On a comme un Bruit* résiduel (qui n'a rien à voir avec la saisonnalité) qui va de 0,27 ; 0,32 ; en passant par un maximum à **0,37** puis en diminuant à 0,33 ; 0,26 pour terminer à 0,17 **maison de plus en inventaire à chaque jour, puisque toutes ces quantités sont positives.**

À partir de novembre 2015, **les quantités de maison sont négatives** de sorte que **l'inventaire diminue** (comme on l'avait déterminé en page 9) :

Si la variation de l'inventaire (ΔVi) est négative la quantité nette de maisons à vendre (V_i) dans un mois spécifique diminuera et (M_i) aussi de sorte que le marché sera amélioré. (M_i) = (ΔVi)/ve

J'ai volontairement attendu pour éditer les résultats de la variation de l'inventaire jusqu'à la fin juin 2016, afin de bien saisir les résultats de l'analyse.

Oui, le marché s'améliorera en mai ; en juin ; en juillet ; en août et en septembre 2016

LE MOUVEMENT DE L'INVENTAIRE

APPENDICE W-1

année	Mois	Vi-30 jours	Vi-90 jours	Vi-180 jours	Vi-270 jours	Vi-360 jours
2010	Jan	124				
2010	Fév	126				
2010	Mar	131	127			
2010	Avr	124	127			
2010	Mai	119	125			
2010	Juin	102	115	121		
2010	Juil	101	107	117		
2010	Août	105	103	114		
2010	Sept	130	112	114	118	
2010	Oct	144	126	117	120	
2010	Nov	156	143	123	124	
2010	Dec	141	147	130	125	125
2011	Jan	162	153	140	129	128
2011	Fév	172	158	151	135	132
2011	Mar	188	174	161	144	137
2011	Avr	187	182	168	154	142

La variation de l'inventaire à 30 jours, c'est la valeur de l'inventaire à chaque mois

L'inventaire à 30 jours en janvier 2010 (Vi), c'est 124 maisons à vendre à la fin janvier,
 L'inventaire à 30 jours en février 2010 (Vi), c'est 126 maisons à vendre à la fin février,
 L'inventaire à 30 jours en mars 2010 (Vi), c'est 131 maisons à vendre à la fin mars, c'est aussi
 L'inventaire à 90 jours, $(124 + 126 + 131) = (381/3) = 127$ maison à vendre à la fin mars,

À la fin juin 2010 :

L'inventaire à 30 jours en juin 2010 (Vi), c'est 102 maisons à vendre à la fin juin, c'est aussi
 L'inventaire à 90 jours $(124 + 119 + 102) = (345/3) = 115$ maisons à vendre à la fin juin et c'est
 L'inventaire à 180 jours $(124 + 126 + 131 + 124 + 119 + 102) = (726/6) = 121$ maisons à vendre à la fin juin 2010

À la fin septembre 2010 :

L'inventaire à 30 jours en septembre 2010 (Vi), c'est 130 maisons à vendre à la fin septembre
 L'inventaire à 90 jours en septembre 2010 (Vi), c'est 112 maisons à vendre à la fin septembre
 L'inventaire à 180 jours en septembre 2010 (Vi), c'est 114 maisons à vendre à la fin septembre
 L'inventaire à 270 jours $(124 + 126 + 131 + 124 + 119 + 102 + 101 + 105 + 130) = (1,062/9) = 118$ maisons à vendre à la fin septembre

À la fin décembre 2010 :

L'inventaire à 30 jours en décembre 2010 (Vi), c'est 141 maisons à vendre à la fin décembre
 L'inventaire à 90 jours en décembre 2010 (Vi), c'est 147 maisons à vendre à la fin décembre
 L'inventaire à 180 jours en décembre 2010 (Vi), c'est 130 maisons à vendre à la fin décembre
 L'inventaire à 270 jours en décembre 2010 (Vi), c'est 125 maisons à vendre à la fin décembre

L'inventaire à 360 jours $(124 + 126 + 131 + 124 + 119 + 102 + 101 + 105 + 130 + 144 + 156 + 151)$
 $= (1,513/12) = 125$ maisons à vendre à la fin décembre 2010.

Vous avez sans doute remarqué que ce sont des moyennes que l'on calcule, mais toujours par rapport aux valeurs de l'inventaire à court terme (30 jours)

Ainsi

L'inventaire à 90 jours, $(124 + 126 + 131) = (381/3) = 127$ maison à vendre à la fin mars 2010. On a pris les 3 mois finissants au mois de mars de l'inventaire à 30 jours et on a divisé par 3 mois pour avoir la moyenne **soit 127**

L'inventaire à 180 jours $(124 + 126 + 131 + 124 + 119 + 102) = (726/6) = 121$ maisons à vendre à la fin juin 2010. Encore ici, on a pris les 6 mois finissants au mois de juin de l'inventaire à 30 jours, puis on a divisé par 6 pour avoir la moyenne des 6 mois **soit 121**

L'inventaire à 270 jours $(124 + 126 + 131 + 124 + 119 + 102 + 101 + 105 + 130) = (1,062/9) = 118$ maisons à vendre à la fin septembre 2010. Une fois de plus, on a pris les 9 mois finissants au mois de septembre de l'inventaire à 30 jours et on a divisé le total par 9 pour obtenir la moyenne, **soit 118**

L'inventaire à 360 jours $(124 + 126 + 131 + 124 + 119 + 102 + 101 + 105 + 130 + 144 + 156 + 151)$
 $= (1,513/12) = 125$ maisons à vendre à la fin décembre 2010. Après une année complète, incluant les 12 mois finissants en décembre 2010 de l'inventaire à 30 jours, on a fait le total des 12 mois puis on a divisé par 12 pour avoir la moyenne de l'année après 12 mois, **soit 125**.

Voilà la façon de bâtir le mouvement de l'inventaire

C'est-à-dire de bâtir les courbes à 90 jours, à 180 jours, à 270 jours et à 360 jours.

Note : Dans l'appendice W-1 ci-dessus, on a fait l'exercice avec les données de l'an 2010, l'année n'a pas d'importance puisqu'on voulait vous montrer la méthode. C'est possible de refaire cet exercice avec les données de Mascouche (ME) avril 2016.

APPENDICE W-2

Afin de bâtir le Tableau #W-2 ci-dessous, nous avons utilisé la dernière colonne du Tableau B que l'on retrouve à la page 9 et on a reproduit cette colonne dans la colonne de la courbe à 30 jours puis nous nous sommes servi de cette donnée pour voir l'effet que cette variation nette pouvait avoir sur les courbes à 90 jours, à 180 jours, à 270 jours et à 360 jours.

Courbes de la variation nette de l'inventaire

		Courbe à 30 jours	Courbe à 90 jours	Courbe à 180 jours	Courbe à 270 jours	Courbe à 360 jours
2015	Jan	0,30	0,15	0,03	-0,08	-0,05
2015	Fév	1,38	0,46	0,27	0,07	0,01
2015	Mar	0,98	0,89	0,49	0,21	0,12
2015	Avr	0,82	1,06	0,61	0,37	0,20
2015	Mai	0,85	0,89	0,67	0,47	0,27
2015	Juin	0,30	0,66	0,77	0,54	0,32
2015	Juil	-0,10	0,35	0,70	0,52	0,37
2015	Août	-0,56	-0,12	0,38	0,41	0,33
2015	Sept	-1,08	-0,58	0,04	0,32	0,26
2015	Oct	-0,95	-0,86	-0,26	0,18	0,17
2015	Nov	-1,87	-1,30	-0,71	-0,18	-0,02
2015	Dec	-1,41	-1,41	-0,99	-0,44	-0,11
2016	Jan	-0,75	-1,34	-1,10	-0,62	-0,20
2016	Fév	-1,57	-1,25	-1,27	-0,89	-0,45
2016	Mar	-1,67	-1,33	-1,37	-1,11	-0,67
2016	Avr	-1,31	-1,52	-1,43	-1,24	-0,84
2016	Mai	-1,28	-1,42	-1,33	-1,32	-1,02
2016	Juin	-2,72	-1,77	-1,55	-1,50	-1,27

Tableau #W-2

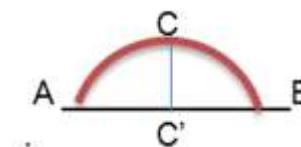
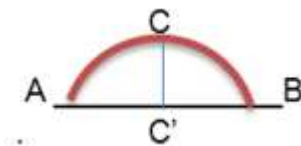
Comment déterminer les bruits de chacune des courbes

Pour la courbe à 30 jours:

1^{er} bruit* : à partir de janvier 2015, il s'agit d'identifier la crête C (février 2015) entre le point A et le point B

0,30 ; 1,38 ; 0,98 ; 0,82 ;

2^e bruit* : à partir d'avril 2015, il s'agit



d'identifier la crête C (mai 2015) entre le point A et le point B

0,82 ; 0,85 ; 0,30 ; -0,10 ; -0,56 ; -1,08

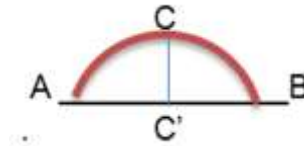
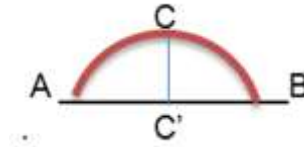
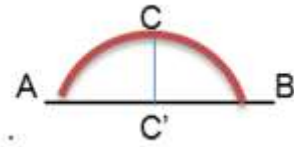
3^e bruit* : à partir de septembre 2015, il s'agit d'identifier la crête C (octobre 2015) entre le point A et le point B

-1,08 ; -0,95 ; -1,87 ;

4^e bruit* : à partir de novembre 2015, il s'agit d'identifier la crête C (janvier 2016) entre le point A et le point B

-1,87 ; -1,41 ; -0,75 ; -1,57 ; -1,67 ;

5^e bruit* : sur le point de se former à partir de mars 2016, il s'agit d'identifier la crête C (???) entre le point A et le point B



Pour la courbe à 90 jours:

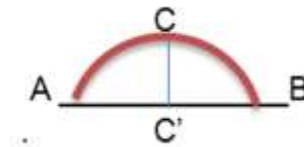
1^{er} bruit* : à partir de janvier 2015, il s'agit d'identifier la crête C (avril 2015) entre le

point A et le point B,

0,15 ; 0,46 ; 0,89 ; 1,06 ; 0,89 ; 0,66 ; 0,35 ; -0,12 ; -0,58 ; -0,86 ; -1,30 ; -1,41

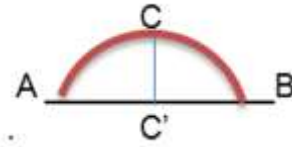
2^e bruit* : à partir de janvier 2015, il s'agit d'identifier la crête C (février 2016) entre le point A et le point B,

-1,41 ; -1,34 ; -1,25 ; -1,33 ; -1,52 ; ????



Pour la courbe à 180 jours:

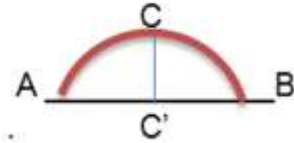
1^{er} bruit* : à partir de janvier 2015, il s'agit d'identifier la crête C (juin 2015) entre le point A et le point B,



0,03 ; 0,27 ; 0,49 ; 0,61 ; 0,67 ; 0,77 ; 0,70 ; 0,38 ; 0,04 ; -0,26 ; -0,71 ; -0,99 ; -1,10 ; -1,27 ; -1,37 ; -1,43 ; ?????

Pour la courbe à 270 jours:

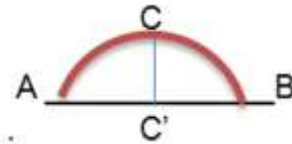
1^{er} bruit* : à partir de janvier 2015, il s'agit d'identifier la crête C (juin 2015) entre le point A et le point B,



-0,08 ; 0,07 ; 0,21 ; 0,37 ; 0,47 ; 0,54 ; 0,52 ; 0,41 ; 0,32 ; 0,18 ; -0,18 ; -0,44 ; -0,62 ; -0,89 ; -1,11 ; -1,24 ; ?????

Pour la courbe à 360 jours:

1^{er} bruit* : à partir de janvier 2015, il s'agit d'identifier la crête C (juillet 2015) entre le point A et le point B,




-0,05 ; 0,01 ; 0,12 ; 0,20 ; 0,27 ; 0,32 ; 0,37 ; 0,33 ; 0,26 ; 0,17 ; -0,02 ; -0,11

-0,20 ; -0,45 ; -0,67 ; -0,84 ;

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Adresse courriel : 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://info-immobilier-rive-nord.com/category/blogue/>



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 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. 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** et tout autant dans la section du **p'tit matin**

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur le logo du réseau social de votre choix pour nous suivre.



Prenez connaissance de toute l'information que peut vous apporter info-immobilier-rive-nord en consultant [À PROPOS](#) sur notre page d'accueil c'est le document no:

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

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