

# UNE NOUVELLE FAÇON DE FAIRE L'IMMOBILIER À ST-EUSTACHE



PM21-06

La nouvelle façon de faire l'immobilier repose sur l'utilisation de **L'OFFRE ET LA DEMANDE**.

Cette façon de faire, est aussi basée sur cinq éléments importants, qui ajoutent plus de précision dans **la détermination du prix demandé** et assurent le vendeur et l'acheteur de faire une transaction équitable où l'acheteur ne paie pas plus que la juste valeur marchande et le vendeur ne laisse pas d'argent sur la table (Il obtient le meilleur prix dans les meilleurs délais). C'est cinq éléments sont:

1. L'analyse des caractéristiques du marché; **l'activité (ve)**, le nombre de maisons vendues par mois, **le nombre de mois d'inventaire (Mi)** ainsi que **le taux de vente (TV%)**.
2. L'analyse spécifique se fait sur chacune des 2 catégories les plus importantes des maisons unifamiliales, soit **les maisons à étages (ME)** et **les maisons plain-pied (PP)**, qui représentent plus de 97% des maisons unifamiliales de chacune des villes de la Rive-Nord.
3. L'analyse des caractéristiques par **tranches de prix** ajoute un important éclairage supplémentaire quant à la précision sur la situation du marché des principales villes de la Rive-Nord.
4. L'application de la loi des marchés soit la loi de **l'offre et la demande**. Cette loi stipule que les transactions se font lorsque l'offre est suffisante pour répondre à la demande. Lorsque que l'offre (l'inventaire) est plus grande que la demande il y a surplus du bien et le prix d'un bien immobilier, devra diminuer jusqu'à ce qu'il témoigne d'un marché normal pour qu'il y ait transaction, sans quoi le marché va s'en occupé lui-même. À l'inverse si il y a pénurie du bien, la demande étant plus grande que l'offre, le prix devra augmenter jusqu'à ce qu'il témoigne d'un marché à l'équilibre.
5. La détermination de la valeur marchande selon la méthode du caractère essentiellement statistique du concept de la valeur marchande (**ces-cvm**) et de l'incorporation des règles du marché.

LE PREMIER TABLEAU CI-DESSOUS REPRÉSENTE L'ÉTAT DU MARCHÉ DES MAISONS À ÉTAGES (ME) AU 30 JUIN 2013 À SAINT-EUSTACHE

Tableau No 1

VILLES	MAISONS À ÉTAGES (ME)							CUMUL	
	0	150K	200K	250K	300K	350K	400K	CUMUL	CUMUL
ST-EUSTACHE (ME)	0	150K	200K	250K	300K	350K	400K	CUMUL	CUMUL
K = 1000	à 150K	à 200K	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	2013	2012
Vi (vendeurs)	0	6	8	19	13	5	3	75	78
VE (acheteurs)	2	34	57	40	30	11	5	123	131
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	6	6
ve (vendues/mois)	0,17	2,83	4,75	3,33	2,50	0,92	0,42	20,5	21,83
Mi (mois d'inven)	0,00	2,12	1,68	5,70	5,20	5,45	7,20	3,66	3,57
TV% (taux de vente)	#DIV/0!	47%	59%	18%	19%	18%	14%	27%	28%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 JUIN 2013 PAR MICHEL BRIEN									

LE DEUXIÈME TABLEAU CI-DESSOUS REPRÉSENTE L'ÉTAT DU MARCHÉ DES MAISONS À ÉTAGES (ME) AU 30 SEPTEMBRE 2013 À SAINT-EUSTACHE

Tableau No 2

VILLES	MAISONS À ÉTAGES (ME)							CUMUL	
	0	150K	200K	250K	300K	350K	400K	CUMUL	CUMUL
ST-EUSTACHE (ME)	0	150K	200K	250K	300K	350K	400K	CUMUL	CUMUL
K = 1000	à 150K	à 200K	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	2013	2012
Vi (vendeurs)	0	3	13	18	17	7	4	81	79
VE (acheteurs)	3	33	54	39	31	13	3	151	160
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	9	9
ve (vendues/mois)	0,25	2,75	4,50	3,25	2,58	1,08	0,25	16,78	17,78
Mi (mois d'inven)	0,00	1,09	2,89	5,54	6,58	6,46	16,00	4,83	4,44
TV% (taux de vente)	#DIV/0!	92%	35%	18%	15%	15%	6%	21%	23%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 SEPTEMBRE 2013 PAR MICHEL BRIEN									

**ÉVOLUTION DU MARCHÉ DES MAISONS À ÉTAGES (ME) À ST-EUSTACHE À LA FIN SEPTEMBRE 2013 PAR RAPPORT À SEPTEMBRE 2012**

Dans le tableau No 2 ci-dessus, sous CUMUL, en bleu à la droite, on remarque que l'inventaire (Vi) du marché de la ville de Saint-Eustache pour les 9 premiers mois de l'année a augmenté, passant de 79 maisons à vendre en 2012 à 81 maisons à vendre en 2013, soit une augmentation de 2,5%. Durant ce temps...

Les ventes (VE) ont diminuées, passant de 160 maisons vendues en 2012 à 151 maisons vendues en 2013, soit une diminution de 5,6%.

L'ACTIVITÉ (ve), est passée de 17,78 maisons vendues par mois en 2012 à 16,78 maisons vendues par mois en 2013, soit une diminution de 5,6%

**LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi)**, a augmenté, passant de 4,44 mois en 2012 à 4,83 mois en 2013. Indiquant du coup qu'il serait plus long de liquider toute l'inventaire (Vi) si l'activité (ve) demeurait la même.

**LE TAUX DE VENTE (TV%)** a aussi diminué passant de 23% à 21%, indiquant que la probabilité de vendre sa propriété à étages avait diminuée de 2% de 2012 à 2013. Cela indique que pour un vendeur d'une maison à étage, il a 2% moins de chances de vendre sa propriété dans les prochains 30 jours si sa propriété est parmi les 17 maisons constituant les meilleurs achats possible à faire sur les 81 maisons à vendre actuellement sur le marché à raison de 16,78 maisons vendues par mois.

**On constate qu'on n'avait pas la même situation à la fin juin 2013 après les 6 premiers mois de l'année par rapport aux 6 premiers mois de l'année 2012.** (Re: le tableau No 1) En effet, la plupart des caractéristiques étaient stables en juin 2013 par rapport à juin 2012

1. **L'inventaire (Vi)** a diminué de 78 à 75 maisons à vendre sur le marché.
2. **Le nombre de maisons vendues (VE)** a diminué, passant de 131 à 123.
3. **L'activité (ve)** est passée de 21,83 à 20,50 maisons vendues par mois
4. **Le nombre de mois d'inventaire (Mi)** passait de 3,57 à 3,66 mois
5. **Le taux de vente (TV%)** a diminué, passant de 28% à 27%.

On peut dire que les maisons à étages de la Ville de Saint-Eustache s'est légèrement détérioré depuis juin 2013 puisqu'en septembre 2013 l'activité a baissé de 18,2% passant de 20,50 à 16,78 maisons vendues par mois. Pendant ce temps, le nombre de mois d'inventaire passait de 3,66 à 4,83 mois soit une augmentation de 32,0%. Entre juin 2013 et septembre 2013, le taux de vente est passé de 27% à 21%, perdant 6% en 3 mois ou 2% par mois.

**Est-ce la situation qui prévaut pour toutes les maisons à étages de la ville de Saint-Eustache? Pour le savoir il nous faut pousser plus loin l'analyse et ce pour toutes les inscriptions sur le marché des maisons à étages (ME) dans la ville de Saint-Eustache.**

Il suffit d'analyser les caractéristiques du marché des maisons à étages (ME) dans chacune des 7 tranches de prix indiquées dans les tableaux No 1 et No 2 ci-dessus.

**Pour la 1<sup>ère</sup> tranche de prix allant de 1\$ à 150,000\$**

On remarque qu'en septembre 2013 il n'y a pas de maisons à vendre sur le marché Mais le nombre de maisons vendues est seulement de 3 ce qui indique une marge d'erreur de 58%. Ce n'est donc pas très fiable. Comme pour toutes les autres villes de la Rive-Nord, cette tranche de prix est appelé à disparaître du à l'augmentation du prix des maisons à étages. Probablement que nous ferons une tranche de prix de 1\$ à 200,000\$

**Pour la 2<sup>e</sup> et la 3<sup>e</sup> tranche de prix allant de 150K \$ à 200K \$ et de 200K \$ à 250K \$**

Ces deux tranches de prix témoignent d'un marché de vendeurs avec un nombre de mois d'inventaire respectif de 2,12 mois et 1,68 mois. L'activité demeure faible entre 0 et 5 maisons vendues par mois. Les taux de vente demeurent très élevés à 92% et 35%, puisque les acheteurs sont de beaucoup plus nombreux que les vendeurs, 34 acheteurs pour 6 vendeurs dans la 2<sup>e</sup> tranche et 57 acheteurs pour 8 vendeurs dans la 3<sup>e</sup> tranche.

### **Pour les 4<sup>e</sup>, 5<sup>e</sup>, et 6<sup>e</sup> tranches de prix allant de 250K \$ à 300K \$, de 300K \$ à 350K \$ et de 350K \$ à 400K \$**

Ces trois tranches de prix témoignent d'un marché normal, à l'équilibre avec un nombre de mois d'inventaire respectif de 5,54 mois, 6,58 mois et 6,46 mois. L'activité demeure très faible à 3,25 ventes, 2,58 ventes et 1,08 ventes par mois respectivement. Les taux de vente sont demeurés semblables à ce qu'on avait en juin avec une très légère diminution dans la 5<sup>e</sup> et la 6<sup>e</sup> tranche. Il faut être prudent avec la 6<sup>e</sup> tranche de prix puisqu'on a seulement 11 ventes dans cette tranche.

### **Pour la 7<sup>e</sup> tranche de prix, allant de 400,001 \$ à 450,000 \$**

Le fait d'avoir si peu de ventes (3) affecte la marge d'erreur lors de l'utilisation de la méthode essentiellement statistique. La marge d'erreur ici est de 58%. Avec une activité de 0,25 maison vendue par mois, on sait qu'à ce rythme ça va prendre 4 mois à vendre une maison.

**D'une façon générale, les maisons à étages (ME) de la ville de Saint-Eustache sont encore dans un marché de vendeurs parce qu'il se fait très peu de vente dans ce marché. Cependant si l'économie demeure au ralenti, la tendance est de voir le nombre de mois d'inventaire augmenter et le marché pourra très bien être un marché d'acheteurs dans les 4 dernières tranches de prix à la fin décembre 2013. Les propriétaires qui auraient une maison à vendre dans ces tranches de prix auront 3 choix.**

Les propriétaires dont la maison pourrait se retrouver dans un marché d'acheteurs ont trois choix:

- Demeurer dans le marché d'acheteurs avec un prix surévalué, auquel cas ils s'exposent aux conséquences et [aux effets néfastes de la surévaluation](#)
- Ils optent pour une réduction de leur prix demandé jusqu'à ce que ce prix témoigne d'un marché normal [selon la loi de l'offre et de la demande](#)
- Ils quittent le marché. S'ils ne veulent pas diminuer leur prix, ils doivent quitter le marché et attendre que l'économie leur soit plus favorable afin d'obtenir le prix demandé lorsque le marché le rattrapera.

Les vendeurs prennent beaucoup de temps à essayer de vendre leur propriété dans un marché d'acheteurs pour finalement vendre en dessous du prix qu'il aurait dû demander au départ. Après plusieurs mois sur le marché, ils ont perdu beaucoup de temps et beaucoup d'argent. Habituellement, ils n'ont pas beaucoup de visites quand ils en ont.

On a qu'à consulter les inscriptions pour voir le nombre phénoménal de maisons dont le prix demandé a diminué au moins une fois, sinon plusieurs fois. Même après avoir diminué leur prix demandé la majorité des vendeurs accordent quand même une réduction de prix sur le dernier prix demandé.

### **Ça devrait prendre combien de temps pour vendre?**

***Dans le cas, où les maisons à vendre sont dans un marché de vendeurs et NE SONT PAS SURÉVALUÉES les transactions devraient se faire dans les 30 jours dans le cas des inscriptions dont le prix demandé témoigne d'un marché de vendeurs et que les propriétés soient, selon l'activité du marché, parmi les meilleurs choix à faire de toutes les maisons à vendre dans ce marché***

***Dans le cas, où les maisons à vendre sont dans un marché normal, équilibré et NE SONT PAS SURÉVALUÉES les transactions devraient se faire dans les 45 à 60 jours dans le cas des inscriptions dont le prix demandé témoigne d'un marché équilibré et que les propriétés soient, selon l'activité du marché, parmi les meilleurs choix à faire de toutes les maisons à vendre dans ce marché***

***Dans le cas, où les maisons à vendre sont dans un marché d'acheteurs, C'EST QU'ILS SONT DÉJÀ SURÉVALUÉES, les transactions peuvent se faire dans les 45 à 60 jours à la condition de baissé le prix demandé afin que le nouveau prix, témoigne d'un marché équilibré et que les propriétés soient, selon l'activité du marché, parmi les meilleurs choix à faire de toutes les maisons à vendre dans ce marché***

*Lorsqu'on est dans un marché d'acheteurs, c'est qu'on a dépassé les prix qui favorisent les transactions. Pour avoir transaction faut revenir à l'équilibre. La situation économique du marché local nous indique que les prix sont trop élevés et qu'ils doivent baisser, ou bien le marché s'en occupera lui-même. Lorsqu'on dit que le marché va s'en occuper lui-même, cela peut signifier 3 mois, 1an, voir même 10 ans avant de voir les prix revenir à la normale, comme ce fut le cas de 1990 à 2000 dans la grande région de Montréal*

---

**Pour toute inscription, ont aura un prix demandé qui témoignera d'un marché normal, équilibré, correspondant à la juste valeur marchande de cette inscription puisque les transactions se font:**

- Selon le juste prix de la valeur marchande, et
  - Lorsque le prix déterminé par l'offre et la demande témoigne d'un marché normal pour un prix qui est proche de la juste valeur marchande de cette inscription.
-

## LA VALEUR MARCHANDE

Un des principes qui sous-tendent une évaluation, est le suivant : il n'y a pas de relation entre le coût d'un bien immobilier et sa valeur. Le coût est le prix que quelqu'un a payé pour ce bien, plus le prix des améliorations qu'il a apportées à ce bien immobilier. Le prix demandé est le prix que vous inscrivez sur votre inscription et que vous pensez recevoir pour votre bien immobilier. La valeur est le montant que peut représenter votre bien immobilier pour **UN consommateur** qui veut spécifiquement ce bien immobilier. La valeur marchande est le montant que représente votre bien immobilier pour **plusieurs personnes** et qui va mener à une transaction dans une période de temps raisonnable.

La valeur marchande de votre maison varie dans le temps. À preuve une maison qui valait 400,000\$ en 2007 en Floride n'en vaut qu'environ 200,000 \$ aujourd'hui.

Le marché immobilier est un marché local qui est fonction de l'économie locale, et la valeur marchande (qui témoigne du marché local) est un peu comme la température, il fait beau et chaud à un endroit alors qu'à un autre endroit il pleut et fait un peu plus froid.

La valeur marchande d'une propriété est aussi fonction de l'emplacement où elle se trouve. Une maison pourrait avoir une valeur marchande de 300,000 \$ dans un quartier de Montréal, cette même maison, parfaitement identique en plein bois à Rawdon pourrait avoir une valeur marchande de 200,000\$. La même maison parfaitement identique pourrait avoir une valeur marchande de 1, 300,000\$ sur l'île de Vancouver en Colombie-Britannique.

L'application des règles du marché fera en sorte que la valeur marchande de votre maison sera différente, si elle est dans un marché de vendeurs, si elle est dans un marché d'acheteurs ou si elle est dans un marché équilibré.

Afin de bien calculer la valeur marchande d'une propriété il est important d'utiliser la bonne méthode. La meilleure méthode employée actuellement est celle qui s'inspire du caractère essentiellement statistique du concept de la valeur marchande (ces-cvm).

**Voici la nouvelle façon de faire l'immobilier**  
**Afin de bien déterminer le prix demandé,**

- 1. Bien calculer la valeur marchande en utilisant la meilleure méthode**
- 2. Appliquer les règles du marché selon la nature du marché**
- 3. Appliquer la loi de l'offre et de la demande en calculant le prix qui témoignera d'un marché normal**

## 1. Bien calculer la valeur marchande selon la méthode (ces-cvm)

En calculant la valeur marchande (VM) avec la plus petite marge d'erreur, c'est-à-dire avec le plus grand nombre possible d'éléments dans le choix des comparables et des compétitives. Il est facile d'obtenir près de 250 éléments. Alors, la marge d'erreur serait de 1 divisé par la racine carrée de 250, ou 1/16, soit environ 6%.

La valeur marchande n'est jamais une valeur juste, parce qu'il y a trop de composantes dans la construction d'une maison. Aussi va-t-on appliquer une marge d'erreur de + ou moins 5% afin d'obtenir une gamme de prix de la valeur marchande. Disons qu'on obtient une valeur marchande de 250,000 \$, la gamme de prix de cette valeur sera de 237,500 à 262,500 \$. La valeur marchande pourrait être n'importe quoi entre 237,500 \$ et 262,500 \$.

## 2. Appliquer les règles du marché, selon la nature du marché

En appliquant les règles du marché **dans le cas d'un marché d'acheteurs**. La règle à appliquer dans le cas d'un marché d'acheteurs est de déterminer le prix demandé un peu en dessous du prix minimum de la gamme de prix de la valeur marchande. Dans l'exemple utilisé ci-dessus, il s'agit de déterminer le prix demandé à 235,000 \$.

*C'est principalement ici que la majorité des vendeurs font l'erreur de demander le prix le plus élevé de la gamme de prix de la valeur marchande comme s'il s'agissait d'un marché de vendeurs.*

## 3. Appliquer la loi de l'offre et la demande en calculant un nombre de mois d'inventaire qui témoigne d'un marché normal, équilibré

En utilisant la formule servant à déterminer le nombre de mois d'inventaire. On a vu qu'il s'agit de la relation entre l'offre et la demande, puisque  $M_i = V_i/v_e$  peut-être représenté par  $M_i = \frac{V_i \times M}{VE}$  puisque  $v_e = VE/M$  on peut dire  $M_i = \frac{\text{Offre} \times M}{\text{Demande}}$ .

Avec cette formule, on propose un prix et pour ce prix on trouve les valeurs de  $V_i$  et  $VE$  à partir de la plus grande base de données, soit celle des courtiers immobiliers MLS/Centris. En proposant plusieurs prix, il est possible de trouver une ou plusieurs valeurs de  $M_i$  qui seront compris entre 5 et 7 mois d'inventaire.

On devrait trouver un prix un peu plus bas que le prix minimum de la gamme de prix de la valeur marchande. L'astuce est de commencer avec le prix que le vendeur a en tête. Ce prix sera sûrement plus grand que le prix maximum de notre exemple à 262,500 \$. Disons que le vendeur pensait demander 300,000 \$,

tout en sachant qu'il pourrait diminuer un peu son prix demandé. Ce prix va témoigner d'un marché d'acheteur, effectivement le nombre de mois d'inventaire calculé sera supérieur à 7 mois.

Comme essais subséquents de prix on devrait commencer par la valeur maximum de la gamme de prix, puis la valeur minimum et diminuer davantage jusqu'à ce qu'on arrive à trouver des valeurs de Mi entre 5 et 7 mois.

*Il ne devrait pas y avoir beaucoup de différence entre le prix déterminé par la valeur marchande et le prix déterminé par l'application de la loi de l'offre et la demande puisque les transactions se font:*

- Selon la valeur marchande et
- Lorsque le prix déterminé par l'offre et la demande témoigne d'un marché normal.

Plus le vendeur attend avant de faire cet exercice plus le prix demandé sera plus bas que le prix qu'il aura déterminé au départ, lors de son inscription parce que la valeur marchande d'un marché d'acheteurs, diminue constamment.



Tableau No 3



Dans le tableau No 3 ci-dessus, on peut remarquer que la valeur marchande (la ligne rouge) d'un marché d'acheteurs diminue avec le temps, c'est pour cette raison que les règles du marché, recommande que le prix demandé soit le prix le plus bas de la gamme de prix de la valeur marchande (VM).

*Si le vendeur ne prend pas ce prix le plus bas de la VM c'est comme s'il surévaluait son prix. C'est comme s'il demandait le pris en jaune sur la ligne noire verticale, dans le tableau ci-dessus.*

L'erreur que font plusieurs vendeurs, c'est de ne pas se soucier de la nature du marché dans lequel se retrouve leur propriété au moment de la vente. Dans l'exemple cité plus haut la valeur marchande était de 250,000 \$ et avec une marge d'erreur de plus ou moins 5% on obtenait une gamme de prix allant de 237,500 \$ à 262,500 \$. Déjà à 250,000 \$ le prix demandé est surévalue, si le vendeur pense demander 262,500 \$ il est dans l'erreur puisqu'il demande un prix qu'il pourrait facilement avoir Si le marché était un marché de vendeurs.

Si le vendeur ne choisit pas le prix le plus bas de la VM, et disons qu'il choisit la valeur marchande comme étant 250,000 \$ comme dans notre exemple, sans ajouter ou retrancher un pourcentage et qu'il ne réduit pas ce prix demandé, **il ne vendra pas** à ce prix.

## **UNE NOUVELLE FAÇON DE FAIRE L'IMMOBILIER**

### **Voici les principaux avantages de cette procédure,**

- Elle élimine la possibilité de choisir des comparables et des compétitives afin de favoriser une valeur marchande plus base. Ce dont se plaignent souvent les vendeurs.
- Elle diminue la marge d'erreur lorsque le vendeur utilise seulement trois (3) comparables pour déterminer la VM. Car avec 3 comparables la marge d'erreur est de 58%. La marge d'erreur étant de 1 divisé par la racine carrée de 3.
- Le courtier de l'acheteur peut vérifier le prix demandé et s'assurer que le prix demandé correspond à un marché normal, équilibré.
- Le prix demandé ne risque pas d'être refusé par l'évaluateur professionnel.
- Le vendeur n'est pas obligé de diminuer son prix, si son prix demandé témoigne d'un marché normal, équilibré.
- L'acheteur ne paie pas plus que la valeur marchande et le vendeur ne laisse pas d'argent sur la table. Les transactions ont lieu quand le prix fait l'affaire de l'acheteur et du vendeur. Les deux sont heureux.

- Elle permet de vendre, de sauver du temps et principalement elle permet au vendeur de faire des milliers de dollars de plus que si le vendeur vendait à un prix où la ligne jaune croise la valeur marchande VM en rouge.
- Lorsqu'on n'a pas le nombre de ventes requise (une trentaine) pour une marge d'erreur minimale. La marge d'erreur sera plus grande.
- Plusieurs fois lorsque le nombre de ventes n'est pas suffisant dans une tranche de prix on jumelle avec les tranches adjacentes et on refait les calculs.

On peut retrouver les données et les calculs des maisons à étages (ME) les cottages et les splits des 8 principales villes de la Rive-Nord sur le site web

<http://info-immobilier-rive-nord.com>

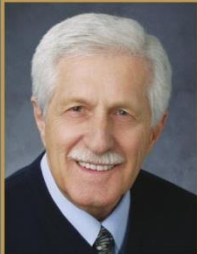
Les 8 principale villes sont les suivantes:

Blainville, Lachenaie, Mascouche, Mirabel,  
Repentigny, Saint-Jérôme, Saint-Eustache, et Terrebonne,

Une fois sur le site : vous cliquez sur le logo du p'tit matin

Note : On pourra retrouver les données et les calculs des maisons plain-pied (PP) des 8 principales villes de la Rive-Nord sur le site à compter du 9 novembre.

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



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 à la retraite, est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

Vous pouvez consulter sa précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord sur son site : <http://info-immobilier-rive-nord.com> ou le suivre sur les medias sociaux ci-dessous.



GOOGLE+



FBOOK



PINTEREST



YTUBE



TWITTER



LE BLOG



LE SITE

Vous pouvez cliquer sur le logo de votre choix ou suivez-nous sur :

Notre page Facebook: [info-immobilier-rive-nord](http://info-immobilier-rive-nord) et cliquez sur j'aime,

Notre page Google+: [blog.info-immobilier-rive-nord.com/](http://blog.info-immobilier-rive-nord.com/) et cliquez sur +1

Notre page Pinterest: <http://pinterest.com/sirpo809/>

**Encouragez-nous, en cliquant sur j'aime ou +1 cela nous donnera l'énergie nécessaire pour continuer notre travail de recherche sur l'immobilier et principalement sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord du Grand Montréal.**