

Le marché
des maisons plain-pied (PP) de la
Rive-Nord du Grand Montréal

DANS LA RÉGION LAURENTIDES

Toutes les villes présentent un marché d'acheteurs

sauf: Deux-Montagnes et Bois-des-Filion



PM#34-MARS 2014 - PP

En décembre 2013 on pouvait lire ceci dans le p'tit matin

PM#34PP : **Saint-Placide** puisque le nombre de mois d'inventaire (Mi) des maisons plain-pied (bungalows) dans cette ville est moins de 5 mois

Une ville présentait un marché de vendeurs en décembre 2013 avec un Mi à 4,00, cette ville **Saint-Placide**, est maintenant dans un marché d'acheteurs en mars 2014, trois mois plus tard avec un Mi à 19,00 mois.

En décembre 2013 on pouvait lire ceci dans le p'tit matin

PM#34PP : Les villes qui présentent un marché normal (9) sont: **Deux-Montagnes** (5,7 – 6,1), **Oka** (5,7 – 10,2), **Sainte-Marthe-sur-le-Lac** (5,7 – 7,5), **Saint-Eustache** (5,2 – 9,3), **Boisbriand** (6,6 – 7,9), **Bois des Filion** (7,2 – 6,8), **Sainte-Anne-des-Plaines** (6,9 – 9,0), **Sainte-Thérèse** (6,7 – 7,4), **Saint-Jérôme** (7,3 – 9,3). Les chiffres entre parenthèse indiquent (le nombre de mois d'inventaire en décembre 2013 – et le nombre de mois d'inventaire en mars 2014).

Trois mois plus tard, deux villes sont maintenant dans un marché normal, soit Deux-Montagnes et Bois-des-Filion, parce que le nombre de mois d'inventaire (Mi) de ces villes est compris entre 5 et 7 mois. Les 7 autres sont passés d'un marché normal à un marché d'acheteurs parce que le nombre de mois d'inventaire (Mi) de ces villes est supérieur à 7 mois.

En décembre 2013 on pouvait lire ceci dans le p'tit matin

PM#34PP : Il devient évident que toutes les maisons plain-pied (PP) dans les villes qui présentent un nombre de mois d'inventaire (Mi) de 7 mois et plus sont dans un marché d'acheteurs. C'est le cas des villes suivantes (11): **Pointe-Calumet** (7,7 – 10,6), **Saint-Joseph-du-Lac** (9,1 – 7,5), **Mirabel** (9,2 – 10,3), **Gore** (13,5 – 14,7), **Blainville** (8,4 – 9,0), **Lorraine** (8,4 – 13,0), **Rosemère** (13,5 – 14,8), **Prévost** (12,2 –

18,0), **Sainte-Sophie** (9,5 – 12,5), **Saint-Colomban** (9,2 – 12,6), et **Saint-Hippolyte** (14,8 – 13,7). Les chiffres entre parenthèse indiquent (le nombre de mois d'inventaire en décembre 2013 – et le nombre de mois d'inventaire en mars 2014).

Ces 11 villes sont demeurés dans un marché d'acheteurs et pour la majorité d'entre elles le nombre de mois d'inventaire Mi a augmenté signifiant que le marché s'est détérioré.

Les maisons plain-pied (PP) région Laurentides (Bungalows)

LES 21 VILLES DE LA RÉGION LAURENTIDES									
VILLES	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	VEN ve*12	P% VE/Ni	TV% ve/Vi
Deux-Montagnes		50	98	12	8,17	6,1			16%
Oka		17	20	12	1,67	10,2			10%
Pointe-Calumet		63	71	12	5,92	10,6			9%
Sainte-Marthe sur le Lac		90	144	12	12,00	7,5			13%
Saint-Eustache		142	184	12	15,33	9,3			11%
Saint-Joseph du Lac		21	26	12	2,17	9,7			10%
Saint-Placide		19	12	12	1,00	19,0			5%
Mirabel		254	295	12	24,58	10,3			10%
Gore		43	35	12	2,92	14,7			7%
Blainville		179	239	12	19,92	9,0			11%
Boisbriand		69	105	12	8,75	7,9			13%
Bois des Filion		31	55	12	4,58	6,8			15%
Lorraine		39	36	12	3,00	13,0			8%
Rosemère		59	48	12	4,00	14,8			7%
Sainte-Anne-des-Plaines		88	117	12	9,75	9,0			11%
Sainte-Thérèse		45	73	12	6,08	7,4			14%
Prévost		102	68	12	5,67	18,0			6%
Sainte-Sophie		154	148	12	12,33	12,5			8%
Saint-Jérôme		325	420	12	35,00	9,3			11%
Saint-Colomban		148	141	12	11,75	12,6			8%
Saint-Hippolyte		112	98	12	8,17	13,7			7%
Fin MARS 2014 PP		0	0	12	0,00	#DIV/0!			#DIV/0!
TOTAL LAURENTIDES		2050	2433	12	202,75	10,1			10%

CI-DESSUS LE TABLEAU #01 DE LA RÉGION LAURENTIDES AVEC LES DONNÉES ET CALCULS DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) DES VILLES DE LA RÉGION LAURENTIDES À LA FIN MARS 2014

L'IMPORTANCE DE CONNAÎTRE LES CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ IMMOBILIER ET COMMENT LES UTILISER POUR ÉPARGNER DES MILLIERS DE DOLLARS

Il est reconnu qu'il est non seulement **difficile de vendre** dans un marché d'acheteurs mais **c'est aussi très risqué d'acheter** à moins que le prix demandé témoigne d'un marché normal. Il est facile de se faire avoir de 20,000 \$, 40,000 \$ ou 100,000 \$ et même davantage lorsqu'on achète dans un marché d'acheteurs si on ne s'assure pas que le prix demandé témoigne d'un marché normal, équilibré

Selon la nouvelle procédure des courtiers branchés qui déterminent le prix demandé en utilisant

- La valeur marchande et les règles du marché et qu'ils appliquent aussi
- La loi de l'Offre et la Demande.

Alors qu'on avait la situation suivante en décembre 2013 :

1 sur 21 villes, présentaient un marché de vendeurs
9 sur 21 villes présentaient un marché normal
11 sur 21 villes présentaient un marché d'acheteurs

On a maintenant la situation suivante en mars 2014 :

0 sur 21 villes, présente un marché de vendeurs
2 sur 21 villes présentent un marché normal
19 sur 21 villes présentent un marché d'acheteurs

L'état du marché, des 21 villes de la région Laurentides, a été déterminée à partir de la plus grande base de données, soit MLS/Centris, c'est la base de données des courtiers immobiliers de la région du Grand Montréal.

Sous les colonnes en vert pâle on a les données Vi et VE et M

Dans la 3^{ième} colonne on retrouve les maisons à vendre (Vi), en date du 30 mars 2014, sous la quatrième colonne on dénombre les maisons vendues (VE) depuis le 31 mars 2013 jusqu'au 30 mars 2014 soit durant une période (M) de 12 mois qu'on retrouve sous (M) dans la dernière colonne en vert.

Sous la colonne en mauve on a l'activité de chacune des villes

Sous la colonne en mauve on relève le nombre de maisons vendues par mois, c'est-à-dire **l'activité du marché** immobilier dans chacune des villes. On se rappelle qu'une activité de moins de 5 maisons vendues par mois représente une très faible activité tandis qu'une activité comprise entre 5 et 10 témoigne d'une activité moyenne alors que 10 maisons et plus vendues par mois représente une activité de plus en plus forte au fur et à mesure que le nombre de maisons vendues par mois augmente.

L'activité de la région à 202,75 maisons vendues par mois, est la somme de l'activité de chacune des villes de la région, cette donnée peut être comparée avec la région Lanaudière pour le même genre de maisons et pour la même période.

On peut aussi comparer l'activité d'une ville par rapport à une autre. Par exemple l'activité de la ville de Blainville indique qu'il y a 19,92 transactions par mois comparé à Pointe-Calumet où il n'y a 5,92 transactions en moyenne par mois.

Sous la colonne en jaune

On retrouve le nombre de mois d'inventaire (Mi). C'est le nombre de mois requis pour liquider toute l'inventaire (Vi) de chacune des villes de la région. Ainsi à Saint-Placide on aura besoin de 19,0 mois (soit près de 1,5 an) pour vendre les 19 maisons actuellement sur le marché à raison de 1,00 maison vendue par mois.

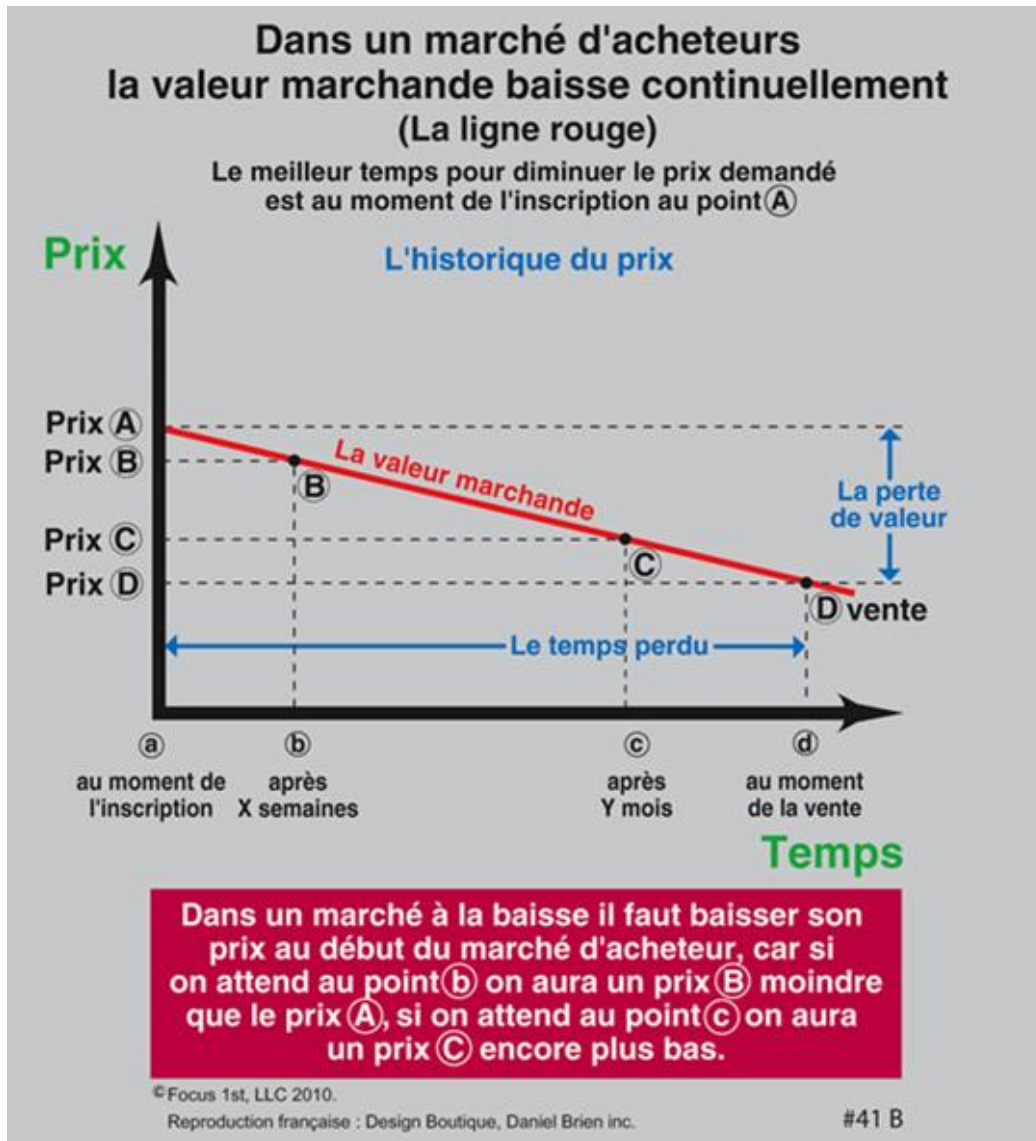
Sous la colonne en orange

Sous la colonne en orange, il s'agit du taux de vente (TV%) ou du taux d'absorption (TA) pour chacune des villes. C'est la probabilité de vendre dans les prochains 30 jours si votre propriété est parmi le nombre de propriétés vendues chaque mois (ve) par rapport à toutes les propriétés à vendre (Vi) actuellement sur le marché, comme on vient tout juste de le faire dans le paragraphe précédent. On vous le refait pour la ville de Rosemère.

Par exemple à Rosemère, il existe 7% de chance de vendre sa propriété, si la maison du propriétaire se retrouve dans les 4 maisons les plus susceptibles d'être retenues par les acheteurs potentiels (il se vend 4,00 maisons par mois à Rosemère) sur les 59 maisons à vendre dans ce marché. Pour avoir encore une meilleure idée du pourcentage de vendre sa propriété il faut analyser ce marché par tranche de prix.

Toutes les villes dont le Mi est supérieur à 7,00 sont dans un marché d'acheteurs (il y en a 19 sur 21). Deux villes sont dans un marché normal, dit équilibré et ce sont les villes de Bois-des-Filion avec un Mi à 6,8 mois, une détérioration de la situation de ce marché puisqu'à la fin septembre le Mi de Bois des Filion était de 4,9 mois, l'autre ville est Deux-Montagnes dont le Mi est passé de 4,4 mois à 6,1 mois, de septembre 2013 à mars 2014

La représentation graphique d'un marché d'acheteurs:



- Un marché d'acheteurs est un marché décroissant où la valeur marchande (VM) diminue constamment. De A à B à C à D
- Un marché d'acheteurs nous indique que les prix demandés ont dépassés les prix favorables aux transactions. Lorsqu'il y a transaction c'est que le prix demandé et le prix offert s'équivalent et témoigne d'un marché normal.

19/21 Villes De La Région Laurentides Présentent Les Caractéristiques D'un Marché D'acheteurs

L'usage, a voulu que **le nombre de mois d'inventaire (Mi)** nous aide à déterminer la nature d'un marché immobilier, à savoir, si on a affaire à un marché de vendeurs, à un marché normal ou à un marché d'acheteurs.

Or, le marché immobilier, comme tous les marchés, fonctionne selon la loi des marchés que l'on appelle la loi de **l'offre et de la demande**, et on a trouvé que **le nombre de mois d'inventaire (Mi)** est intimement lié à cette loi de l'offre et de la demande.

En effet, on s'est aperçue que le nombre de mois d'inventaire (Mi) nous permettait d'avoir une relation mathématique entre l'offre et la demande. Et c'est ainsi qu'on a trouvé que le nombre de mois d'inventaire $Mi = Vi/ve$ mais $ve = VE/M$ d'où **$Mi = \frac{Vi \times M}{VE}$** ,

Vi étant l'offre, VE étant la demande et M le nombre de mois qu'on a mis à trouver le nombre de ventes VE

On a donc trouvé cette relation entre le nombre de mois d'inventaire **Mi** et l'Offre et la Demande. Ainsi **$Mi = \frac{Offre \times M}{Demande}$** . . .

La loi de l'offre et de la demande stipule qu'on a le maximum de chance d'avoir une transaction lorsqu'on atteint un niveau d'équilibre entre l'offre et la demande. C'est normalement ce qui se passe dans la majorité des transactions sauf qu'on a jamais été en mesure de le démontrer comme on le fait aujourd'hui. L'utilisation du nombre de mois d'inventaire en complémentarité avec la valeur marchande ne laisse plus aucun doute. D'autre part, le niveau d'équilibre est atteint lorsque Mi a une valeur comprise entre 5 mois et 7 mois

Ce niveau d'équilibre existe lorsqu'il y a suffisamment de propriétés à vendre sur le marché pour répondre à la demande des consommateurs. On ne constate pas de surplus et il n'y a pas pénurie de propriétés sur le marché.

Le marché d'acheteurs s'installe normalement à la suite d'un marché de vendeurs (un marché croissant) qui nous permet de passer à un marché d'acheteurs (un marché décroissant) s'en que l'on s'en rende compte, parce que le marché immobilier est un marché qui est habituellement lent à réagir aux conditions économiques locales.

À cet effet je vous recommande le document [C#02 intitulé: l'Offre et la Demande.](#)

La loi de l'offre et de la demande nous dit aussi que si l'offre est supérieur à la demande et qu'on a un surplus d'inventaire (Vi) c'est que les prix demandés témoignent d'un marché d'acheteurs. Les prix demandés ont dépassés les prix qui témoignent d'un marché normal, à l'équilibre et dans lequel s'effectuent les transactions.

La loi de l'offre et de la demande nous dit aussi qu'à un moment donné lorsque les propriétaires de maisons dont les prix demandés témoignent d'un marché d'acheteurs auront suffisamment baissé leur prix, on recommencera à avoir des transactions. À ce nouveau prix demandé par les vendeurs, les acheteurs pourront acheter. Tout cela se produit, parce que l'accession à la propriété sera plus facile avec un nouveau prix. Si le vendeur ne baisse pas son prix demandé il pourra vendre lorsque l'économie du marché reviendra à la hausse. Par contre, de revoir l'économie à la hausse peut prendre

beaucoup de temps. Au Québec, dans certains marchés, ça prit 10 ans entre 1990 et 2000 avant que le marché immobilier revienne à la hausse.

Ainsi, lorsque le marché ralentit et que l'on constate qu'il y a un surplus de propriétés sur le marché il y a 3 possibilités qui s'offrent au propriétaire qui veut vendre sa propriété.

- Ou bien, il diminue son prix demandé afin d'avoir une transaction rapide, comme dans un marché à l'équilibre.
- Ou bien *, il attend que l'économie reprenne de la vigueur. Lorsqu'au Québec, le marché a commencé à baisser en 1990, le marché avait quand même eu le temps de baisser de 20% avant que l'économie reprenne à la fin du siècle dernier et au début des années 2000.
- Ou bien, il enlève son inscription du marché. Il quitte le marché jusqu'au moment où l'économie le favorisera, jusqu'à ce que la valeur marchande augmente et que la juste valeur marchande rattrape son prix demandé.

*Aux États-Unis, l'économie s'est détériorée à partir de 2008, les maisons qui valaient 400,000 \$ en 2007 n'en valaient plus qu'environ 250,000 \$ en 2013 juste au moment où on s'est aperçue que l'économie reprenait un peu.

Quelques propriétaires clairvoyants, ont réduits leurs prix au début de 2008 et ont vendus. Les autres sont demeurés sur le marché pendant un bon bout de temps sans trouver preneur pour leur propriété. À la fin ils ont retiré leur propriété du marché au lieu de perdre beaucoup d'argent.

Ainsi, lorsque le nombre de mois d'inventaire est compris entre 5 mois et 7 mois le marché est un marché normal, qu'on dit en équilibre, donc propice au maximum de transactions.

Lorsqu'on a un marché d'acheteurs, c'est qu'on a un surplus de maisons sur le marché, l'offre étant plus grande que la demande. Le vendeur à trois choix: 1. Il doit baisser le prix demandé 2. Quitter le marché ou 3. Attendre que le marché reprenne de la vigueur.

Comment contrer la situation

Normalement, l'acheteur ne veut pas payer plus que la valeur marchande.

Déterminer la valeur marchande a toujours été un exercice difficile à faire correctement. L'évaluation n'est pas une science exacte compte tenue de la spécificité de chacune des propriétés. Le document C#07 vous informera sur les différentes méthodes en vigueurs et les caractéristiques de chacune des méthodes, mais je vous recommande d'utiliser la méthode inspirée du caractère essentiellement statistique du concept de la valeur marchande (**ces-cvm**), la méthode la plus efficace actuellement. [Le document C#03 vous informera davantage cette méthode](#)

La valeur marchande c'est quoi au juste?

Tout d'abord on définit la "valeur marchande" d'un bien immobilier comme... .. **le prix de transaction le plus probable** auquel en arriveront un acheteur et un vendeur qui disposent de toute l'information nécessaire pour juger des caractéristiques du produit devant faire l'objet de la transaction (marché de concurrence parfaite) et qui agissent en toute indépendance et en toute liberté (transaction de bonne foi), sans que ni l'un ni l'autre ne soit en mesure d'exercer quelque forme de contrôle que ce soit sur le marché du bien en question.

L'offre et la demande

D'autre part, on sait que le marché immobilier fonctionne selon la loi des marchés connue sous le nom de **la loi de l'offre et de la demande**. La lecture du document [C#02 est particulièrement recommandée](#) afin de bien connaître la relation qui existe entre l'offre et la demande dans le marché immobilier.

Lorsqu'on est dans un marché d'acheteurs, c'est qu'on a dépassé les prix qui favorisent les transactions. Pour avoir une 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. C'est ça la loi du marché.

1. Par rapport à quoi doit-on baisser?
2. Qui va nous dire de baisser ?
3. De combien doit-on baisser ?

Si on doit diminuer le prix demandé, de combien faut-il le diminuer?
De combien faut-il baisser? Ce n'est pas nécessairement de 5,000 \$ ou 10,000 \$ ou 20,000 \$. C'est l'application de la formule de l'offre et de la demande qui va vous indiquer de combien il faut diminuer le prix demandé pour que votre propriété se retrouve comme dans un marché équilibré.

Si votre courtier immobilier fait bien son travail, il pourra vous indiquer avec preuve à l'appui, quel sera le prix demandé. Si la baisse est trop appréciable vous n'avez qu'à retirer votre inscription du marché et d'attendre que le marché vous soit plus favorable

Le document [C#05 intitulée : L'offre et la demande vs la valeur marchande](#) va répondre à ces questions et nous démontrer que la valeur marchande découle de la loi de l'offre et de la demande

Dans un marché d'acheteurs il ne faut pas surévaluer votre prix demandé, sinon vous ne vendrez pas.

Il arrive fréquemment qu'un vendeur vous informe qu'il veut bien vous donner l'inscription, mais il veut XXX, XXX.00 \$ dans ses poches. **Cette façon de faire donne**

souvent lieu à une surévaluation du prix demandé. La plupart des propriétaires-vendeurs font cette déclaration pour les raisons suivantes:

- 1. Parce qu'ils manquent d'information**
- 2. Le syndrome du vendeur**
- 3. Le scepticisme et la méfiance qu'ils entretiennent auprès des courtiers immobiliers.**

Je vous conseille fortement de consulter notre InfoMaison #11 : [Éviter les conséquences et les effets néfastes de la surévaluation.](#) A chaque année il y a seulement 47% à 66% des maisons inscrites sur MLS qui se vendent.

Ce qui veut dire que 34% à 53% de maisons ne se vendent pas, et la raison principale est la surévaluation. Dans quel groupe voulez-vous être?

Application de l'offre et de la demande

L'objectif est donc d'appliquer la loi de l'offre et de la demande afin de savoir quel est ou quels sont les prix qui favorisent les transactions.

Pourquoi recherchons-nous cet objectif? C'est parce que d'un côté, on définit la "valeur marchande" d'un bien comme... .. **le prix de transaction le plus probable auquel en arriveront un acheteur et un vendeur**

De l'autre côté, **l'offre et la demande** nous dit que lorsqu'on est dans un marché d'acheteurs, c'est qu'on a dépassé les prix qui favorisent les transactions. **Pour avoir une 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.**

Alors, au lieu de laisser le marché s'en occuper lui-même, sans savoir combien de temps il va prendre pour ramener le marché d'acheteurs à un marché normal, faisons-le nous-même, recherchons le prix qui va être dans ou près de la gamme de prix de la valeur marchande et qui va confirmer qu'à ce prix on est dans un marché normal pour qu'on ait **une transaction équitable.** Et comme on l'a vu dans le document sur **les règles du marché**, si on doit baisser le prix, faisons-le tout de suite, pour vendre plus rapidement et au meilleur prix.

Qu'est-ce qu'une transaction immobilière financièrement équitable?

Comment le vendeur et/ou l'acheteur peuvent-ils savoir exactement si le marché actuel avantage les acheteurs ou si le marché avantage les vendeurs? **Aucun acheteur ne**

veut payer plus que le prix du marché et aucun vendeur ne veut vendre en dessous du prix du marché.

Une transaction financièrement équitable est celle où le vendeur vend au juste prix du marché et où l'acheteur paie le juste prix du marché. C'est ce qu'ils recherchent.

- **Le prix du marché c'est celui qu'on attribue à la valeur marchande à partir de la nature du marché et des règles du marché.**
- **Le juste prix du marché c'est le prix qui témoigne d'un marché normal, selon l'offre et la demande, le prix sur lequel l'acheteur et le vendeur s'entendent pour réaliser une transaction.**

L'utilisation de la valeur marchande (VM) jumelé à l'application des règles du marché et l'Offre et la Demande afin de déterminer le juste prix demandé comporte plusieurs avantages dont :

- Elle élimine la possibilité de choisir des comparables et des compétitives afin de favoriser une valeur marchande plus basse. Ce dont se plaignent souvent les vendeurs.
- Elle diminue la marge d'erreur lorsque le vendeur utilise seulement trois (3) comparables pour déterminer la valeur marchande (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 celui-ci 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 s'il courait après la valeur marchande avec des baisses de prix

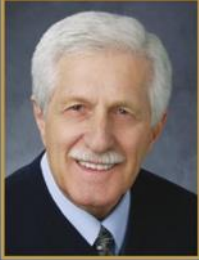
APPENDICE

CI-DESSOUS LE TABLEAU #02 DE LA RÉGION LAURENTIDES AVEC LES DONNÉES ET CALCULS DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) DES VILLES DE LA RÉGION LAURENTIDES À LA FIN DÉCEMBRE 2013

LES 21 VILLES DE LA RÉGION LAURENTIDES									
VILLES	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	VEN ve*12	P% VE/Ni	TV% ve/Vi
Deux-Montagnes		49	103	12	8,58	5,7			18%
Oka		10	21	12	1,75	5,7			18%
Pointe-Calumet		50	78	12	6,50	7,7			13%
Sainte-Marthe sur le Lac		76	160	12	13,33	5,7			18%
Saint-Eustache		87	202	12	16,83	5,2			19%
Saint-Joseph du Lac		19	25	12	2,08	9,1			11%
Saint-Placide		4	12	12	1,00	4,0			25%
Mirabel		226	294	12	24,50	9,2			11%
Gore		37	33	12	2,75	13,5			7%
Blainville		154	221	12	18,42	8,4			12%
Boisbriand		49	89	12	7,42	6,6			15%
Bois des Filion		36	60	12	5,00	7,2			14%
Lorraine		26	37	12	3,08	8,4			12%
Rosemère		45	40	12	3,33	13,5			7%
Sainte-Anne-des-Plaines		67	116	12	9,67	6,9			14%
Sainte-Thérèse		42	75	12	6,25	6,7			15%
Prévost		71	70	12	5,83	12,2			8%
Sainte-Sophie		124	156	12	13,00	9,5			10%
Saint-Jérôme		258	426	12	35,50	7,3			14%
Saint-Colomban		106	138	12	11,50	9,2			11%
Saint-Hippolyte		123	100	12	8,33	14,8			7%
Tota Laurentides		1659	2456	12	204,67	8,1			12%
PP - 30 DÉC. 2013 PP									

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

Au moment où ce document a été réalisé, Michel Brien était propriétaire du site web <http://info-immobilier-rive-nord.com> dédié à l'information, à titre de courtier immobilier, n.l. et blogueur sur le site <http://blog.info-immobilier-rive-nord.com/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (514) 512-9606 ou par courriel à : info@info-immobilier-rive-nord.com et je me ferai un grand plaisir de vous informer comment établir le prix d'une propriété selon l'Offre et la Demande afin d'avoir une transaction équitable.

Cela signifie que l'acheteur ne paie pas plus que la valeur marchande et le vendeur n'obtient pas moins que la valeur marchande.

À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.

Michel Brien, courtier immobilier n.l. est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

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.



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

Notre page Facebook: info-immobilier-rive-nord et cliquez sur **j'aime**,

Notre page Google+: 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.