

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

DANS LA RÉGION **LANAUDIÈRE**

Toutes les villes présentent un marché d'acheteurs

sauf: L'Épiphanie (ville)



PM#36-MARS 2014 - PP

En décembre 2013 on pouvait lire ceci dans le p'tit matin
PM#36PP : Les villes qui présentent un marché de vendeurs (0)
Aucune, puisqu'aucune ville ne présente un nombre de mois d'inventaire (Mi)
moindre que 5 mois.

Trois mois plus tard, au 31 mars 2014, la situation est demeuré la même, à savoir
qu'aucune ville de la région Lanaudière ne présente un marché dont le nombre de
mois d'inventaire (Mi) est inférieur à 5 mois.

En décembre 2013 on pouvait lire ceci dans le p'tit matin
PM#36PP : Les villes qui présentent un marché normal (4)
Charlemagne (5,40 – 7,58), **Le Gardeur** (6,19 – 9,21), **Repentigny** (6,07 – 7,91) et
Terrebonne (6,71 – 7,21), sont dans un marché normal, qu'on dit équilibré parce que le
nombre de mois d'inventaire (Mi) de ces villes est compris entre 5 et 7 mois. 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, au 31 mars 2014, ces quatre villes sont maintenant dans un
marché d'acheteurs, parce que le nombre de mois d'inventaire (Mi) de chacune de
ces villes est supérieur à 7 mois.

En décembre 2013 on pouvait lire ceci dans le p'tit matin
PM#36PP : Les villes qui présentent un marché d'acheteurs (9)
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 **Lachenaie** (7,16 – 7,35), **La Plaine** (7,36 – 9,52),
L'Assomption (10,27 – 12,78), **Lavaltrie** (11,69 – 13,80), **L'Épiphanie (paroisse)** (9,71
– 12,00), **L'Épiphanie (ville)** (8,20 – 6,00), **Mascouche** (7,39 – 8,53), **Saint-Lin** (9,95 –

12,78) et **Saint-Sulpice** (10,86 – 14,18). 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, 8 de ces 9 villes sont demeurés dans un marché d'acheteurs et le nombre de mois d'inventaire (Mi) de chacune d'elles a même augmenté, indiquant une détérioration de leur marché. Seule, la ville de l'Épiphanie (ville) à vue son marché s'amélioré passant d'un marché d'acheteurs avec un Mi à 8,20 à un marché normal avec un Mi à 6,00.

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

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

LES 13 VILLES DE LA RÉGION LANAUDIÈRE									
VILLES	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	VEN ve*12	P% VE/Ni	TV% ve/Vi
Charlemagne		12	19	12	1,58	7,58			13%
L'Assomption		147	138	12	11,50	12,78			8%
Lavaltrie		138	120	12	10,00	13,80			7%
Le Gardeur		66	86	12	7,17	9,21			11%
L'Épiphanie par.		20	20	12	1,67	12,00			8%
L'Épiphanie vil.		23	46	12	3,83	6,00			17%
Repentigny		205	311	12	25,92	7,91			13%
Saint-Sulpice		26	22	12	1,83	14,18			7%
Saint-Lin		230	216	12	18,00	12,78			8%
Lachenaie		90	147	12	12,25	7,35			14%
La Plaine		173	218	12	18,17	9,52			11%
Mascouche		197	277	12	23,08	8,53			12%
Terrebonne		164	273	12	22,75	7,21			14%
Fin MARS 2014 PP		0	0	12	0,00	#DIV/0!			#DIV/0!
TOTAL LANAUDIÈRE		1491	1893	12	157,75	9,45			11%

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 :

0 sur 13 villes, présentaient un marché de vendeurs
7 sur 13 villes présentaient un marché normal
6 sur 13 villes présentaient un marché d'acheteurs

On a maintenant la situation suivante en mars 2014 :

0 sur 13 villes, présente un marché de vendeurs
1 sur 13 villes présentent un marché normal
12 sur 13 villes présentent un marché d'acheteurs

L'état du marché, des 13 villes de la région Lanaudière, 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^{ème} 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 157,75 maisons vendues par mois en date du 31 mars 2014, est la somme de l'activité de chacune des villes de la région, cette donnée peut être comparée avec la région Laurentides pour le même genre de maisons et pour la même période. Au 31 décembre 2013 l'activité était de 159,50

On peut aussi comparer l'activité d'une ville par rapport à une autre. Par exemple l'activité de la ville de Repentigny indique qu'il y a 25,92 transactions par mois comparé à l'Épiphanie (ville) où il n'y a que 3,83 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-Sulpice on aura besoin de 14,18 mois (soit un peu plus d'un an) pour vendre les 26 maisons actuellement sur le marché à raison de 1,83 maison vendue par mois.

Sous la colonne en orange

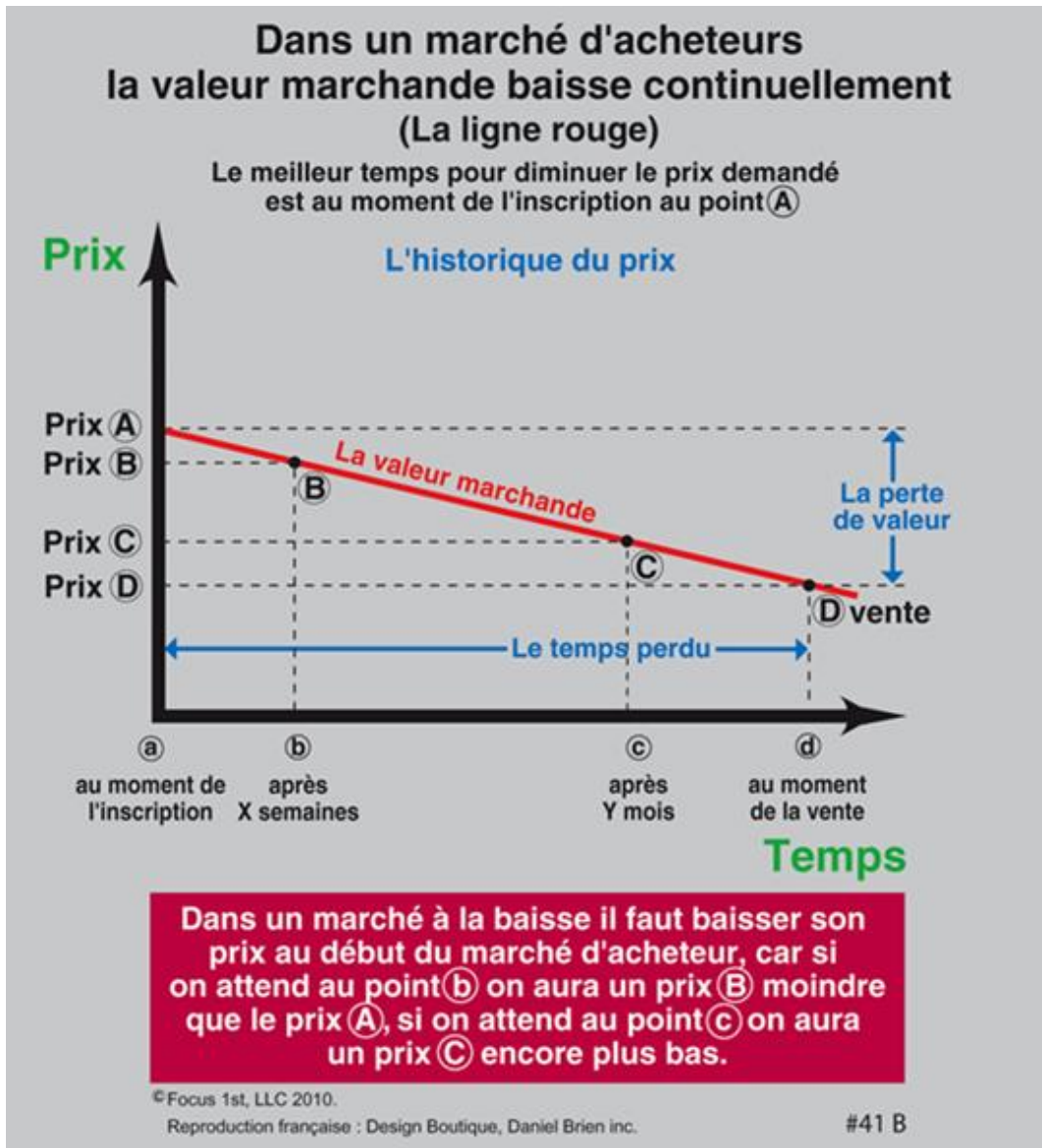
Sous la colonne en orange, il s'agit du taux de vente (TV%) ou du taux d'absorption (TA) pour chacune des villes. C'est la probabilité de vendre dans les prochains 30 jours si votre propriété est parmi le nombre de propriétés vendues chaque mois (ve) par rapport à toutes les propriétés à vendre (Vi)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

Par exemple à Lavaltrie, il existe 7% de chance de vendre sa propriété, si la maison du propriétaire se retrouve dans les 10 maisons les plus susceptibles d'être retenues par les acheteurs potentiels (il se vend 10,00 maisons par mois à Lavaltrie) sur les 138 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 12 sur 13). Une ville est dans un marché normal, dit équilibré et c'est la ville de l'Épiphanie (ville) avec un Mi à 6,0 mois, une amélioration de la situation de ce marché puisqu'à la fin décembre 2013 le Mi de l'Épiphanie (ville) était de 8,20 mois.

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.



12/13 Villes De La Région Lanaudière 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 (M_i) 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 $M_i = V_i/v_e$ mais $v_e = VE/M$ d'où **$M_i = \frac{V_i \times M}{VE}$** ,

V_i 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 **M_i** et l'Offre et la Demande. Ainsi **$M_i = \frac{\text{Offre} \times M}{\text{Demande}}$** . . .

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 démontré 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 M_i 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 (V_i) 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 vigueur 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

VOUS TROUVEREZ LES DONNÉES ET LES CALCULS DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) POUR CHACUNE DES VILLES DE LA RÉGION LANAUDIÈRE DANS LE TABLEAU #02 SUIVANT EN DATE DU 31 DÉCEMBRE 2013

LES 13 VILLES DE LA RÉGION LANAUDIÈRE									
VILLES	Ni	Vi	VE	M	ve VE/M	Mi Vi/ve	VEN ve*12	P% VE/Ni	TV% ve/Vi
Charlemagne	31	9	20	12	1,67	5,40	20	65%	19%
L'Assomption	311	131	153	12	12,75	10,27	153	49%	10%
Lavaltrie	243	112	115	12	9,58	11,69	115	47%	9%
Le Gardeur	134	49	95	12	7,92	6,19	95	71%	16%
L'Épiphanie par.	39	17	21	12	1,75	9,71	21	54%	10%
L'Épiphanie vil.	54	28	41	12	3,42	8,20	41	76%	12%
Repentigny	481	167	330	12	27,50	6,07	330	69%	16%
Saint-Sulpice	51	19	21	12	1,75	10,86	21	41%	9%
Saint-Lin	448	184	222	12	18,50	9,95	222	50%	10%
Lachenaie	233	80	134	12	11,17	7,16	134	58%	14%
La Plaine	366	138	225	12	18,75	7,36	225	61%	14%
Mascouche	455	170	276	12	23,00	7,39	276	61%	14%
Terrebonne	438	146	261	12	21,75	6,71	261	60%	15%
Total Lanaudière	3284	1250	1914	12	159,50	7,84	1914	58%	13%
PP - 31 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.



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 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.