

LE MAGISTRAL IMMOBILIER DE MIRABEL

LE MAGISTRAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME) DANS MIRABEL AU 31 OCTOBRE 2015

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)									(ME)
MIRABEL (ME)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K	
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS	
Vi (vendeurs)	4	18	24	40	43	24	13	15	2	
VE (acheteurs)	20	28	33	35	21	6	3	2	0	
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	
ve (vendues/mois)	1,67	2,33	2,75	2,92	1,75	0,50	0,25	0,17	0,00	
Mi (mois d'inven)	2,40	7,71	8,73	13,71	24,57	48,00	52,00	90,00	#DIV/0!	
TV% (taux de vente)	42%	13%	11%	7%	4%	2%	2%	1%	0%	
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 OCTOBRE 2015 PAR MICHEL BRIEN										

Ce **MAGISTRAL** est valide pour la ville de **Mirabel seulement** et il traduit l'état du **marché immobilier local des maisons à étages (ME) Cottages et Splits au 31 oct. 2015**. Il a été spécialement préparé pour les acheteurs et/ou les vendeurs de maisons à étages (ME) de la ville de Mirabel afin de bien comprendre le marché immobilier local de "la maison sujet" (la maison qui doit-être vendue ou achetée) afin d'établir **une meilleure stratégie** d'achat ou de vente.

LE MAGISTRAL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) DANS MIRABEL AU 31 OCTOBRE 2015

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)									(PP)
MIRABEL (PP)	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K	
K = 1000	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS	
Vi (vendeurs)	20	49	62	20	18	10	2	8	1	
VE (acheteurs)	53	109	70	51	4	3	3	1	0	
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	
ve (vendues/mois)	4,42	9,08	5,83	4,25	0,33	0,25	0,25	0,08	0,00	
Mi (mois d'inven)	4,53	5,39	10,63	4,71	54,00	40,00	8,00	96,00	#DIV/0!	
TV% (taux de vente)	22%	19%	9%	21%	2%	3%	13%	1%	0%	
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 OCTOBRE 2015 PAR MICHEL BRIEN										

Ce **MAGISTRAL** est valide pour la ville de **Mirabel seulement** et il traduit l'état du **marché immobilier local des maisons plain-pied (PP) Bungalows au 31 oct. 2015**. Il a été spécialement préparé pour les acheteurs et/ou les vendeurs de maisons plain-pied (PP) de la ville de Mirabel afin de bien comprendre le marché immobilier local de "la maison sujet" (la maison qui doit-être vendue ou achetée) afin d'établir **une meilleure stratégie** d'achat ou de vente.