

Le p'tit matin



MAJ – JANVIER 2016

PM490

Lorsqu'on veut vendre ou acheter, la première chose à faire est **de prendre le pouls du marché local et spécifique** de l'endroit où est la propriété à vendre ou à acheter.

LA SUITE DE L'ARTICLE PM519

EST-CE LE TEMPS DE VENDRE OU D'ACHETER Info-immobilier se prononce sur le marché immobilier des 34 villes de la Rive-Nord

- POUR SAVOIR SI C'EST LE TEMPS DE VENDRE OU D'ACHETER IL FAUT SAVOIR DANS QUEL GENRE DE MARCHÉ EST VOTRE MAISON
 -
- POUR SAVOIR DANS QUEL GENRE DE MARCHÉ EST VOTRE MAISON IL FAUT CONNAÎTRE L'ÉTAT DU MARCHÉ LOCAL OÙ EST SITUÉE VOTRE PROPRIÉTÉ
 -
- POUR CONNAÎTRE L'ÉTAT DU MARCHÉ LOCAL OÙ EST SITUÉE VOTRE PROPRIÉTÉ IL FAUT CONSULTER L'ARTICLE # PM519 QUE VIENT TOUT JUSTE DE PUBLIER INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD

La lecture de l'article PM519 vous a renseigné sur le genre de marché local de toutes les maisons à étages (ME) et de toutes les maisons plain-pied (PP), de la Rive-Nord du Grand Montréal, qui existe dans la ville où est située votre propriété que vous avez peut-être l'intention de vendre ou de la ville où est située la propriété que vous avez peut-être l'intention d'acheter. Je reproduits un des

tableaux, qu'on retrouve dans le p'tit matin no PM519, pour vous expliquer où vous êtes rendu pour savoir SI C'EST LE TEMPS DE VENDRE OU D'ACHETER ?

J'ai pris le Tableau des 13 villes de Lanaudière par ce qu'il est moins long c'est tout. J'ai choisi le tableau des maisons `étages (ME).

C'est le tableau des maisons à étages (ME) en date du 30 décembre 2015.

Comme la flèche l'indique, c'est ici que vous êtes rendu, dans la huitième colonne

| LES 13 VILLES DE LA RÉGION LANAUDIÈRE | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|----|------|------|----|------------|-------------|-----------|-------|--------|--------------|
| VILLES - (ME) | Ni | Vi | VE | M | ve VE/M | Mi Vi/ve | MARCHÉ | VE/Ni | MARCHÉ | TV% ve/Vi |
| Charlemagne | | 4 | 7 | 12 | 0,58 | 6,86 | ÉQUILIBRÉ | | | 15% |
| Assomption | | 125 | 123 | 12 | 10,25 | 12,20 | ACHETEUR | | | 8% |
| Lavaltrie | | 53 | 39 | 12 | 3,25 | 16,31 | ACHETEUR | | | 6% |
| Le Gardeur | | 53 | 98 | 12 | 8,17 | 6,49 | ÉQUILIBRÉ | | | 15% |
| L'Épiphanie par. | | 9 | 10 | 12 | 0,83 | 10,80 | ACHETEUR | | | 9% |
| L'Épiphanie vil. | | 19 | 33 | 12 | 2,75 | 6,91 | ÉQUILIBRÉ | | | 14% |
| Repentigny | | 255 | 259 | 12 | 21,58 | 11,81 | ACHETEUR | | | 8% |
| Saint-Sulpice | | 7 | 13 | 12 | 1,08 | 6,46 | ÉQUILIBRÉ | | | 15% |
| Saint-Lin | | 58 | 58 | 12 | 4,83 | 12,00 | ACHETEUR | | | 8% |
| Lachenaie | | 174 | 145 | 12 | 12,08 | 14,40 | ACHETEUR | | | 7% |
| La Plaine | | 93 | 117 | 12 | 9,75 | 9,54 | ACHETEUR | | | 10% |
| Mascouche | | 137 | 198 | 12 | 16,50 | 8,30 | ACHETEUR | | | 12% |
| Terrebonne | | 201 | 235 | 12 | 19,58 | 10,26 | ACHETEUR | | | 10% |
| TOTAL LANAUDIÈRE | | 1188 | 1335 | 12 | 111,25 | 10,68 | ACHETEUR | | | 9% |

Vous devez savoir qu'il y a trois genres de marché : un marché de vendeurs, un marché équilibré puis un marché d'acheteurs

LA NATURE DU MARCHÉ ou LE GENRE DE MARCHÉ (ça veut dire la même chose)

Voyons quelles sont les différences

- Les quantités énormes de transactions (+70,000 par année) qu'opèrent les courtiers immobiliers nous ont permis de constater que **si le nombre de mois d'inventaire** (le chiffre de la 7^{ième} colonne) **est moindre que 5 mois**, alors on dit que le marché avantage les vendeurs puisque ceux-ci **trouvent preneur rapidement** et qu'ils peuvent attendre d'obtenir le prix qu'ils demandent. On dit

alors qu'on est **dans un marché de vendeurs**, qu'il y a beaucoup d'acheteurs sur le marché pour le nombre de maisons à vendre. On est en présence d'une pénurie de maisons à vendre. **Dans un tel marché ordinairement la valeur marchande (VM) augmente. Les transactions se font très souvent en dedans de 30 jours, et vous passez chez le notaire le mois suivant.**

Malheureusement pour le moment il ne semble pas y avoir de maisons dans un marché de vendeurs **(J'ai bien dit pour le moment)**

- Comme dans tout marché, **là où il y a le plus de transactions**, c'est lorsqu'il y a équilibre entre L'OFFRE ET LA DEMANDE. On a remarqué que c'est lorsque le nombre de mois d'inventaire (Mi) (le chiffre de la 7^{ième} colonne) est situé entre 5 et 7 mois. L'équilibre ne veut pas dire qu'il y a autant de maisons à vendre qu'il y a d'acheteurs (regardez Vi et VE des villes de Charlemagne et de l'Épiphanie (village). L'équilibre c'est lorsqu'il y a entre 5 et 7 mois d'inventaire, on dit qu'il y a suffisamment de maisons sur le marché pour les acheteurs, qu'on est dans **un marché équilibré ou normal. Dans un tel marché on fait normalement des transactions qui sont équitables, le vendeur ne perd pas d'argent et l'acheteur ne paie pas plus cher que la valeur marchande. Les transactions se font ordinairement entre 45 et 60 jours et vous passez chez le notaire dans le mois qui suit la vente (l'acceptation de l'offre d'achat).** Effectivement Charlemagne et l'Épiphanie, village sont les 2 seules villes dont les maisons à étages (ME) sont dans un marché équilibré
- **Lorsque le nombre de mois d'inventaire (Mi)** (le chiffre de la 7^{ième} colonne) **est supérieur à 7 mois**, il y a alors un surplus d'inventaire (de maisons à vendre) pour le nombre d'acheteurs sur le marché, ça prend plus de temps à vendre, **Dans un tel marché si le prix demandé témoigne d'un marché d'acheteurs c'est qu'on est plus dans le marché** on dit alors qu'on est **dans un marché d'acheteurs, on dit que le marché avantage les acheteurs parce qu'il y a moins de demandes ça prend plus de temps à faire des transactions, Dans un tel marché ordinairement la valeur marchande (VM) diminue** et pour réussir sa transaction il faut réduire s'il y a lieu le prix demandé afin qu'il témoigne d'un marché équilibré, c'est-à-dire que le prix demandé devrait être le juste prix du marché, la juste valeur marchande (JVM) et non pas un prix surévalué comme si on était dans un marché de vendeurs.

VOIR NOS DEUX IMAGES QUI SUIVENT, CE SONT DES ILLUSTRATIONS DU TEXTE QUE VOUS VENEZ DE LIRE

Comme il y a beaucoup de villes qui présentent un marché d'acheteurs on va analyser ce qui devrait se produire avec les maisons à étages (ME) à Terrebonne, après les deux images qui suivent.

Faut être dans le marché pour qu'il y ait transaction

La voiture ④ est dans un marché qui n'existe pas
Là où elle est, il n'y a pas de transaction, il n'y a pas d'acheteurs



Le marché a changé, il est passé d'un marché croissant (voitures ① et ②) à un marché équilibré, normal (voiture ③), à un marché décroissant (voiture ⑤).

Le conducteur de la voiture ④ n'a pas suivi les indications. Pour être dans le marché, il faut que le conducteur de la voiture ④ reprenne sa place entre la voiture ③ et la voiture ⑤ et il sera dans le marché, mais dans un marché d'acheteurs.

© Michel Brien 2014

Conception : Infographie VL : 514 384-9175

Dans un marché en croissance, la valeur augmente.
Dans un marché équilibré, la valeur reste stable.
Dans un marché en décroissance, la valeur diminue.



- La voiture ① est dans un marché de vendeurs, car la juste valeur marchande (JVM) est croissante.
- La voiture ② est dans un marché normal, car la juste valeur marchande (JVM) est stable.
- La voiture ③ est dans un marché d'acheteurs, car la juste valeur marchande (JVM) est décroissante.

© Michel Brien 2015

Conception : Infographie VL, Vital Lapalme : 514 384-9175

| LES 13 VILLES DE LA RÉGION LANAUDIÈRE | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|----|-----|-----|----|------------|-------------|----------|-------|--------|--------------|
| VILLES - (ME) | Ni | Vi | VE | M | ve VE/M | Mi Vi/ve | MARCHÉ | VE/Ni | MARCHÉ | TV% ve/Vi |
| Terrebonne | | 201 | 235 | 12 | 19,58 | 10,26 | ACHETEUR | | | 10% |

Voici ce que représente le marché de toutes les maisons à étages (ME) dans la ville de Terrebonne c'est le **marché local de ces maisons peu importe le prix!**

Or, info-immobilier-rive-nord confectionne un autre tableau que je vous présente à l'instant :

| VILLES | CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME) | | | | | | | | | | | |
|---|---------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| TERREBONNE (ME) | CUMUL | CUMUL | CUMUL | CUMUL | CUMUL | CUMUL | CUMUL | CUMUL | CUMUL | CUMUL | CUMUL | CUMUL |
| MOIS | janv. | fév. | mars | avril | mai | juin | juil. | août | sept. | oct. | nov. | déc. |
| Vi (vendeurs) | 265 | 276 | 283 | 277 | 275 | 229 | 233 | 223 | 237 | 235 | 211 | 215 |
| VE (acheteurs) | 227 | 226 | 209 | 219 | 225 | 232 | 233 | 238 | 240 | 241 | 234 | 234 |
| M (mois) | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| ve (vendues/mois) | 18,92 | 18,83 | 17,42 | 18,25 | 18,75 | 19,33 | 19,42 | 19,83 | 20,00 | 20,08 | 19,50 | 19,50 |
| Mi (mois d'invent.) | 14,01 | 14,65 | 16,25 | 15,18 | 14,67 | 11,84 | 12,00 | 11,24 | 11,85 | 11,70 | 10,82 | 11,03 |
| TV% (taux d'vente) | 7% | 7% | 6% | 7% | 7% | 8% | 8% | 9% | 8% | 9% | 9% | 9% |
| 2015 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD PAR MICHEL BRIEN | | | | | | | | | | | | |

Comme vous pouvez le remarquer ce sont bien les données et les calculs de la ville de Terrebonne pour les maisons à étages (ME). (Il y en a une aussi pour les maisons plain-pied (PP mais on n'en a pas besoin pour le moment). Info-Immobilier-Rive-Nord confectionne ces tableaux tous les mois et on les retrouve sur le site web d'IIRN.

Les seules différences qu'offre ce tableau par rapport au tableau précédent c'est que c'est juste pour une des 8 principales villes de la Rive-Nord (Terrebonne) et les données et les calculs sont inscrits à chaque mois.

Les données et calculs de décembre devraient être les même que dans la barre de données et calculs (au début de la page) que j'ai extirpée du premier tableau en page 2.

COMPARONS

Il y a une petite différence au niveau du nombre de maisons à vendre Vi (201 vs 215). Tant qu'aux ventes (VE) il y a une différence négligeable (235 vs 234). Les nombres de maisons vendues par mois (ve) sont presque identiques (19,58 vs 19,50). Le nombre de mois d'inventaire (Mi) diffère un peu mais c'est sans aucune conséquence sur ce que je veux vous faire comprendre (10,26 vs 11,03) mois. Les maisons à étages (ME) à Terrebonne sont bel et bien dans un marché d'acheteur par ce que Mi est plus grand que 7 mois (que ce soit 10,26 ou 11,03 mois c'est la même chose)

JUSQU'ICI NOUS AVONS ANALYSÉ **LE MARCHÉ LOCAL DE TOUTES LES MAISON À ÉTAGES (ME) DE TERREBONNE** EN DATE DU 30 DÉCEMBRE 2015.

CE N'EST PAS SUFFISANT POUR SAVOIR SI : SI C'EST LE TEMPS DE VENDRE OU D'ACHETER ? En effet, c'est bien de connaître le marché local de toutes les maisons à étages (ME) de Terrebonne mais il faut être plus spécifique

PAR CE QUE LE MARCHÉ IMMOBILIER C'EST UNE AFFAIRE LOCALE

C'est Un Peu Comme La Politique Ou La Température

La température qu'il fait dans votre ville n'est probablement pas la même dans une autre ville. Les politiciens ne défendent pas spécifiquement les mêmes choses s'ils sont échevins dans une ville que l'échevin d'une autre ville.

ON NOUS DEMANDE DONC D'ÊTRE PLUS SPÉCIFIQUES

À cet égard je vous présente le Tableau qui va faire que nous allons être plus spécifiques

LE MAGISTRAL IMMOBILIER DE TERREBONNE des maisons à étages (ME) et des maisons plain-pied (PP)

MAJ – 30 DÉCEMBRE 2015

PM538

LE MAGISTRAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME) DANS TERREBONNE AU 30 DÉCEMBRE 2015

| VILLE | MAISONS À ÉTAGES (ME) | | | | | | | | (ME) |
|--|-----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| TERREBONNE (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 | 5 | 36 | 35 | 32 | 24 | 16 | 37 | 24 |
| VE (acheteurs) | 12 | 28 | 70 | 63 | 34 | 13 | 5 | 15 | 0 |
| M (mois) | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| ve (vendues/mois) | 1,00 | 2,33 | 5,83 | 5,25 | 2,83 | 1,08 | 0,42 | 1,25 | 0,00 |
| Mi (mois d'inven) | 4,00 | 2,14 | 6,17 | 6,67 | 11,29 | 22,15 | 38,40 | 29,60 | #DIV/0! |
| TV% (taux de vente) | 25% | 47% | 16% | 15% | 9% | 5% | 3% | 3% | 0% |
| INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 DÉCEMBRE 2015 PAR MICHEL BRIEN | | | | | | | | | |

Ce **MAGISTRAL** est valide pour la ville de Terrebonne seulement et il traduit l'état du marché immobilier local et spécifique des maisons à étages (ME) Cottages et Splits au 30 déc. 2015. Il a été spécialement préparé pour les acheteurs et/ou les vendeurs de maisons à étages (ME) de la ville de Terrebonne 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 TERREBONNE AU 30 DÉCEMBRE 2015**

| VILLE | MAISONS PLAIN-PIED (PP) | | | | | | | | (PP) |
|---------------------|-------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| | 200K | 200K | 250K | 300K | 350K | 400K | 450K | 500K | |
| TERREBONNE (PP) | ET MOINS | à 250K | à 300K | à 350K | à 400K | à 450K | à 500K | à 750K | ET PLUS |
| K = 1000 | | | | | | | | | |
| Vi (vendeurs) | 14 | 50 | 49 | 16 | 12 | 5 | 2 | 5 | 3 |
| VE (acheteurs) | 45 | 129 | 90 | 22 | 11 | 8 | 2 | 3 | 0 |
| M (mois) | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| ve (vendues/mois) | 3,75 | 10,75 | 7,50 | 1,83 | 0,92 | 0,67 | 0,17 | 0,25 | 0,00 |
| Mi (mois d'inven) | 3,73 | 4,65 | 6,53 | 8,73 | 13,09 | 7,50 | 12,00 | 20,00 | #DIV/0! |
| TV% (taux de vente) | 27% | 22% | 15% | 11% | 8% | 13% | 8% | 5% | 0% |

INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 30 DÉCEMBRE 2015 PAR MICHEL BRIEN

Ce **MAGISTRAL** est valide pour la ville de **Terrebonne seulement** et il traduit **l'état du marché immobilier local et spécifique des maisons plain-pied (PP) Bungalows au 30 déc. 2015**. Il a été spécialement préparé pour les acheteurs et/ou les vendeurs de maisons plain-pied (PP) de la ville de Terrebonne 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.

Bon, ici on a les Tableaux du **MAGISTRAL** de la ville de Terrebonne. Ce genre de Tableaux vous allez les retrouver sur le site web de : info-immobilier-rive-nord dans la section des articles du p'tit matin et je les confectionne pour chacune des 8 principales villes de la Rive-Nord soit :

Blainville, article PM531, Lachenaie article PM532, Mascouche, article PM533, Mirabel, article PM534, Repentigny, article PM535, Saint-Eustache, article PM536, Saint-Jérôme, article PM537 et finalement Terrebonne, article PM538.

Tous ces articles sont actuellement sur notre site web

Pour les consulter, vous n'avez qu'à cliquer sur l'adresse du site web qui suit

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

Vous allez ensuite cliquer sur le logo de **la section du p'tit matin situé dans la colonne de droite** sur **la page accueil**, alors une boîte s'ouvrira vous présentant tous les articles du p'tit matin. Vous n'avez plus qu'à **dérouler la bande de droite** jusqu'au numéro du p'tit matin de votre choix.

N'Y ALLEZ PAS TOUT DE SUITE JE VEUX VOUS FAIRE REMARQUER 2 CHOSES

Dans le Tableau du cumul des maisons à étages **on disait que toutes les maisons à étages (ME) de Terrebonne étaient dans un marché d'acheteurs** alors que lorsqu'on devient **de plus en plus spécifique** on s'aperçoit que ce ne sont pas toutes les maisons à étages (ME) de Terrebonne qui sont dans un marché d'acheteurs, quand on scrute le Tableau **MAGISTRAL** des maisons à étages (ME) de Terrebonne.

En effet, les maisons à moins de 200,000 \$ (200K) et les maisons valant entre 200,000\$ et 250,000 \$ sont dans un marché de **VENDEURS** (rappelez-vous, au début de la page 3, premier paragraphe, je vous avais dit : **POUR LE MOMENT**). Elles sont dans un marché de vendeurs par ce que le nombre de mois d'inventaire est plus petit que 5 mois (4,00, et 2,14) mois. (PAGE6)

Il y a même des maisons (entre 250,000 \$ et 300,000 \$) et de 300,000 \$ à 400,000\$ qui sont dans un marché équilibré. Parce que le Mi est entre 5 et 7 mois (6,16 et 6,67) à voir en page 6.

Si les maisons à vendre (Vi) qui font partie de ces tranches de prix, ne sont pas surévaluées elles devraient se vendre en dedans de 30 jours pour les maisons dans le marché de VENDEURS, et en dedans de 45 à 60 jours pour les maisons faisant partie du marché ÉQUILIBRÉ.

SI LA MAISON QUE VOUS VOULEZ VENDRE SE RETROUVE DANS CES TRANCHES DE PRIX, C'EST UN BON MOMENT POUR VENDRE ET VOUS N'AVEZ PAS DE RÉDUCTION DE PRIX À FAIRE.

Faites affaire avec un courtier immobilier qui connaît notre méthode afin que non seulement qu'il publicise et qu'il dise que votre maison est dans un marché de vendeurs ou équilibré et que le prix témoigne déjà d'un marché équilibré, mais pour qu'il puisse aussi le prouver en présentant les données et les calculs comme justificatifs.

Par contre, si votre maison que vous voulez vendre se retrouve dans les autres tranches de prix à partir de 350,000 \$ et plus, **vous pouvez quand même vendre, mais vous devrez abaisser le prix demandé pour qu'il témoigne d'un marché équilibré (que le Mi du marché de votre maison soit compris entre 5 et 7 mois, comme si elle était dans un marché équilibré.** On a sur le site web d'IIRN plusieurs articles démontrant comment procéder pour vendre lorsque une propriété qui est dans un marché d'acheteurs. Je vous en suggère quelques-uns :

PM31B – COMMENT UTILISER L'O&D POUR DÉTERMINER LE PRIX DEMANDÉ

PM36B – L'OFFRE ET LA DEMANDE (L'O&D) POUR DÉTERMINER LE PRIX DEMANDÉ

PM38B – DEUX BONNES RAISON, POURQUOI....

PM70B – COMMENT ET POURQUOI UTILISER L'O&D...

PM83C – POUR VENDRE DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS

PM84 – VOULEZ-VOUS SAVOIR COMMENT C'EST RISQUÉ D'ACHETER DANS....

PM88 – COMMENT VENDRE DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS ET FAIRE DES MILLIERS DE DOLLARS DE PLUS

PM96 – DE COMBIEN FAUT-IL DIMINUER LE PRIX DE VOTRE MAISON....

Et il y en a plusieurs autres.

Un autre point sur lequel je veux appuyer est le suivant : LES CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ DE LA MAISON QUE VOUS VOULEZ VENDRE OU LES CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ DE LA MAISON QUE VOUS VOULEZ ACHETER SONT CELLES DE LA TRANCHE DE PRIX DANS LAQUELLE, ELLES SONT INSCRITES.

EXEMPLE :

Disons que la maison que vous voulez vendre se retrouve dans la tranche de prix allant de 350,000 \$ à 400,000 \$ dans LE MAGISTRAL des maisons à étages (ME), la page6.

ALORS, LES CARACTÉRISTIQUES DE VOTRE PROPRIÉTÉ "SUJET" SONT CELLES DE LA TRANCHE DE PRIX : Une propriété "SUJET" c'est la propriété que le vendeur veut vendre ou que l'acheteur veut acheter.

Ainsi vous savez qu'il y a 32 maisons à vendre (Vi) dans cette tranche de prix en date du 30 décembre 2015, qu'il y a 34 maisons qui ont été vendues (VE) dans les derniers 12 mois (entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 2015, que ce nombre de maisons vendues dans les 12 derniers mois représente le nombre d'acheteurs potentiel sur le marché qui cherchent une maison entre 350,000 \$ et 400,000 \$ à Terrebonne et que 2 ou 3 (2,83) acheteurs "convaincus", "décidés" (voir l'article PM196), par mois en moyenne, achètent une maison dans cette tranche de prix et que vous avez 8% de chance de vendre votre maison dans les 30 prochains jours, si elle fait partie des 2 ou 3 maisons vendues en moyenne par mois. Pour vendre tout l'inventaire de 32 maisons dans cette tranche de prix, cela va prendre 11,29 mois s'il s'en vend toujours la même moyenne soit 2,83 par mois.

JE NE SAIS PAS À QUEL HEURE VOUS ALLEZ VENDRE, JE N'AI PAS FINI MES CALCULS!

Je pense avoir bien répondu à la question **EST-CE LE TEMPS DE VENDRE OU D'ACHETER ?**

Pour ceux qui pense vendre leur propriété dans un marché de vendeurs ou dans un marché équilibré VOUS POUVEZ MAINTENANT ALLEZ VOIR LE MAGISTRAL DE VOTRE VILLE si votre propriété se retrouve dans une des 8 principales villes de la Rive-Nord.

Pour ceux que doivent absolument vendre au prix demandé actuel qui témoigne d'un marché d'acheteurs, c'est-à-dire qu'au prix demandé, le nombre de mois d'inventaire Mi est plus grand que 7 mois, BONNE LECTURE

Pour me rejoindre, consultez mes coordonnées dans la page qui suit. Cette page contient aussi plusieurs informations sur l'immobilier résidentiel et sur notre site web et nos réseaux sociaux.


Michel Brien

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://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: (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 Tous les textes sont en PDF et vous avez la permission de les télécharger et c'est gratuit. 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**

1. Vous cliquez sur le logo InfoMaison pour plus d'une centaine (100) de documents dans la section InfoMaison
2. Vous cliquez sur le logo du p'tit matin pour plus d'une centaine (100) documents dans la section du p'tit matin
3. Vous cliquez sur le nom de la ville de votre choix (une des 8 principales villes) pour retrouver les documents spécifiques à cette ville.

Vous pouvez consulter le document [L'IMMOBILIER SUR LA RIVE-NORD](#), pour savoir tout ce que peut, vous apporter info-immobilier-rive-nord

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur la petite maison rouge au centre ou nous suivre sur les medias sociaux ci-dessous.



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