



L'ÉTAT DU MARCHÉ IMMOBILIER À REPENTIGNY

L'état du marché des maisons à étages (ME) (Cottages et Splits)

Voici **l'état du marché immobilier de toutes les maisons à étages (ME)** à Repentigny, **à la fin janvier 2016** (dans la colonne représentée par la flèche en rouge dans le Tableau #01). Les autres colonnes représentent **l'état de ce marché de février à décembre 2015 (les chiffres sont plus pâles)**.

Dans la ligne en jaune (**indiqué par la flèche jaune**) on a **LA DEMANDE** ou **L'ACTIVITÉ de ce marché**. On voit qu'il se vend généralement 19 à 22 maisons à étages (ME) par mois en moyenne, à Repentigny. À la fin janvier 2016, on remarque qu'il s'est vendu 22,42 (269/12) maisons à étages (ME) en moyenne par mois. Comme le marché immobilier est un marché qui bouge lentement, on dit que si on a eu une moyenne de 22,42 maisons vendues par mois à partir du mois de février 2015 jusqu'à la fin janvier 2016, on devrait avoir **à peu près** la même moyenne pour les 3 prochains mois de 2016, soit février, mars et avril.

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)											
REPENTIGNY (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)	300	315	313	304	304	252	249	246	262	269	271	262
VE (acheteurs)	269	241	233	243	243	239	244	248	237	246	250	259
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	22,42	20,08	19,42	20,25	20,25	19,92	20,33	20,67	19,75	20,50	20,83	21,58
Mi (mois d'invent.)	13,38	15,68	16,12	15,01	15,01	12,65	12,25	11,90	13,27	13,12	13	12,14
TV% (taux d'vente)	7%	6%	6%	7%	7%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
2016 - 2015 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Tableau #01

L'état du marché des maisons plain-pied (PP) (le Bungalow)

Voici l'état du marché immobilier de toutes les maisons à plain-pied (PP) à Repentigny, à la fin janvier 2016 (dans la colonne représentée par la flèche en rouge du Tableau #02). Les autres colonnes représentent l'état de ce marché de février à décembre 2015 (les chiffres sont plus pâles).

Dans la ligne en jaune (indiqué par la flèche jaune) on a **LA DEMANDE** ou **L'ACTIVITÉ de ce marché**. On voit qu'il se vend généralement 20 à 27 maisons plain-pied (PP) par mois en moyenne, à Repentigny. À la fin janvier 2016, on remarque qu'il s'est vendu 27,25 (327/12) maisons plain-pied (PP) en moyenne par mois. Comme le marché immobilier est un marché qui bouge lentement, on dit que si on a eu une moyenne de 27,25 maisons vendues par mois à partir du mois de février 2015 jusqu'à la fin janvier 2016, on devrait avoir **à peu près la même moyenne** pour le 3 prochains mois de 2016, soit février, mars et avril.

VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)											
REPERTIGNY (PP)	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)	215	232	230	228	224	194	185	183	180	210	209	219
VE (acheteurs)	327	250	247	260	287	293	298	303	315	312	318	321
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	27,25	20,83	20,58	21,67	23,92	24,42	24,83	25,25	26,25	26	26,50	26,75
Mi (mois d'invent.)	7,89	11,14	11,17	10,52	9,37	7,95	7,45	7,25	6,86	8,08	7,89	8,19
TV% (taux d'vente)	13%	9%	9%	10%	11%	13%	13%	14%	15%	12%	13%	12%
2016 - 2015 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Tableau #02

Si je compare **LA DEMANDE** des maisons à étages (ME) du Tableau #01, avec **LA DEMANDE** des maisons plain-pied (PP) du Tableau #02, je remarque qu'il se vend un peu plus de maisons plain-pied (PP) à chaque mois.

En effet, il se vend généralement **20 à 27 maisons plain-pied (PP)**, en moyenne à chaque mois à Repentigny.

Et il se vend généralement **19 à 22 maisons à étages (ME)**, en moyenne à chaque mois à Repentigny.

LA DEMANDE, que moi j'appelle aussi L'ACTIVITÉ ça nous indique s'il y a de l'action au niveau de la revente dans la ville qu'on a choisie. Plus LA DEMANDE est élevée, meilleur sera le marché immobilier de cette ville. S'il n'y avait pas de demande, le marché immobilier serait mort. Lorsqu'il y a une demande, il faut qu'il y ait des maisons à vendre, et ça, ça fait bouger les constructeurs de maisons, c'est bon pour l'économie locale.

L'état du marché des unifamiliales soit l'état du marché des maisons à étages (ME) (Cottages et Splits) + les maisons plain-pied (PP) (le Bungalow)

Voici l'état du marché immobilier de toutes les maisons à étages (ME) et de toutes les maisons à plain-pied (PP) à Repentigny, à la fin janvier 2016 (dans la colonne représentée par la flèche en rouge du Tableau #03). Les autres colonnes représentent l'état de ce marché de février à décembre 2015 (les chiffres sont plus pâles).

Dans la ligne en jaune (indiqué par la flèche jaune) on a **LA DEMANDE** ou **L'ACTIVITÉ de ce marché**. On voit qu'il se vend généralement 40 à 50 unifamiliales (UNIF) par mois en moyenne, c'est-à-dire les maisons à étages (ME) plus les maisons à plain-pied (PP), à Repentigny. À la fin janvier 2016, on remarque qu'il s'est vendu 49,67 maisons unifamiliales (UNIF) en moyenne par mois. Comme le marché immobilier est un marché qui bouge lentement, on dit que si on a eu une moyenne de 49,67 maisons vendues par mois à partir du mois de février 2015 jusqu'à la fin janvier 2016, on devrait avoir **à peu près la même moyenne** pour le 3 prochains mois de 2016, soit février, mars et avril.

L'unifamiliale : on entend par unifamiliale, tout bâtiment occupant seul un terrain. **L'unifamiliale peut-être de plusieurs genres**, si elle est construite sur un seul étage (plain-pied (PP) ou (Bungalow), sur plus d'un étage (à étages (ME) ou Cottage), à paliers multiples (à plusieurs paliers (MPM) ou Split), ou à un étage et demi (le deuxième étage est environ la moitié du carré de maison), et la maison mobile. Dans le Tableau #03 ci-dessous, nous avons utilisé les données des maisons à étages (ME) et des maisons plain-pied (PP) seulement. Dans la majorité des villes, la maison à un étage et demi et les maisons mobiles présentent des quantités négligeables, et c'est la raison pour laquelle nous les avons laissées de côté.

VILLES CUMUL DES MAISONS UNIFAMILIALES (UNIF)												
REPENTIGNY (UNIF)	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)	515	547	543	532	528	446	434	429	442	479	480	481
VE (acheteurs)	596	491	480	503	530	532	542	551	552	558	568	580
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	49,67	40,92	40,00	41,92	44,17	44,33	45,17	45,92	46	46,5	47,33	48,33
Mi (mois d'invent.)	10,37	13,37	13,58	12,69	11,95	10,06	9,61	9,34	9,61	10,30	10,1	9,95
TV% (taux d'vente)	10%	7%	7%	8%	8%	10%	10%	11%	10%	10%	10%	10%
2016 - 2015 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Tableau #03

Le tableau #04 suivant représente le marché des maisons unifamilial (UNIF) comprenant le marché des maisons à étages (ME) **plus** le marché des maisons plain-pied (PP) de Repentigny **à la fin janvier 2015.**

VILLES CUMUL DES MAISONS UNIFAMILIALES (UNIF)												
REPENTIGNY (UNIF)	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)	497	506	522	516	508	465	436	429	445	449	474	444
VE (acheteurs)	511	642	622	601	575	550	547	540	526	517	512	511
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	42,58	53,50	51,83	50,08	47,92	45,83	45,58	45,00	43,83	43,08	42,67	42,58
Mi (mois d'invent.)	11,67	9,46	10,07	10,30	10,60	10,15	9,56	9,53	10,15	10,42	11,1	10,43
TV% (taux d'vente)	9%	11%	10%	10%	9%	10%	10%	10%	10%	10%	9%	10%
2015 - 2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN												

Tableau #04

Si on compare les ventes réalisées dans l'année finissant à la fin janvier 2016 (596) par rapport aux ventes réalisées dans l'année finissant à **la fin janvier 2015** (511), on peut dire que les ventes ont augmentées de $(596 - 511) = 85$ ce qui représente une augmentation de $(85/511) = 16,6\%$

Le 4 février 2016, la Chambre Immobilière du Grand Montréal (CIGM) publiait le communiqué suivant relativement au mois de Janvier 2016:

Statistiques de ventes résidentielles Centris® – Janvier 2016

Importante hausse des ventes résidentielles à Montréal en janvier

L'Île-des-Sœurs, le 4 février 2016 – La Chambre immobilière du Grand Montréal (CIGM) vient de publier les plus récentes statistiques du marché immobilier résidentiel de la région métropolitaine de recensement (RMR) de Montréal, établies d'après la base de données provinciale Centris® des courtiers immobiliers. Ainsi, 2 153 ventes résidentielles ont été conclues au cours du mois de janvier 2016, ce qui représente une hausse de 12 % par rapport à janvier 2015. [Cliquez ici](#) pour voir la vidéo sur les statistiques de janvier 2016.

« Il s'agit d'une onzième augmentation mensuelle consécutive de l'activité », souligne Daniel Dagenais, président du conseil d'administration de la CIGM. « La dernière séquence du genre remonte à 2009-2010 », ajoute-t-il.

Variation des ventes par secteur

- Chacun des cinq grands secteurs de la métropole a affiché une hausse des ventes résidentielles en janvier 2016.
- C'est Vaudreuil-Soulanges qui a connu l'augmentation la plus marquée des ventes, avec un bond de 24 % par rapport à janvier 2015.
- La Rive-Sud et l'île de Montréal ont également connu un mois de janvier beaucoup plus actif que l'an dernier, affichant des croissances des ventes de 19 % et de 16 % respectivement.
- À Laval et sur la Rive-Nord, le nombre de transactions a augmenté de manière plus modérée par rapport à janvier 2015, soit de 6 % et de 1 % respectivement.

Statistiques par catégorie de propriété

- Dans l'ensemble de la RMR montréalaise, l'unifamiliale a enregistré la plus forte croissance des ventes en janvier, soit de 14 %.
- Les ventes de copropriétés ont pour leur part progressé de 10 %, grâce notamment à un bond important sur l'île de Montréal (21 %).
- Le plex a lui aussi connu une augmentation du nombre de transactions en janvier, à hauteur de 8 %.

Au chapitre des prix

- Pour l'ensemble de la RMR, le prix médian des unifamiliales s'est élevé à 280 000 \$, soit une progression de 1 % relativement à janvier 2015. Sur l'île de Montréal, le prix médian des unifamiliales a bondi de 12 % pour atteindre 412 600 \$.
- Le prix médian des copropriétés a augmenté de 3 % pour atteindre 238 000 \$ à l'échelle de la RMR.
- Le prix médian des plex a également crû de 3 % pour atteindre 441 250 \$.

Nombre de propriétés à vendre

Pour un quatrième mois consécutif, le nombre de propriétés à vendre sur le système Centris® des courtiers immobiliers a reculé, alors que le nombre d'inscriptions en vigueur a diminué de 3 % en janvier.

À propos de la Chambre immobilière du Grand Montréal

La Chambre immobilière du Grand Montréal est une association à but non lucratif qui compte plus de 9 300 membres, courtiers immobiliers. Sa mission est de promouvoir et de protéger activement les intérêts professionnels et d'affaires de ses membres afin qu'ils accomplissent avec succès leurs objectifs d'affaires.

À propos de Centris®

Centris.ca est le site Web de l'industrie immobilière québécoise destiné aux consommateurs, où toutes les propriétés à vendre par les courtiers immobiliers au Québec sont réunies à la même adresse. Centris® est une division de la Chambre immobilière du Grand Montréal qui offre exclusivement aux 12 chambres immobilières québécoises et à leurs 13 000 courtiers immobiliers des ressources technologiques.

Renseignements :

Sabrina Merceron
Directrice adjointe - Communications et relations publiques
Chambre immobilière du Grand Montréal
Tél. : 514 762-2440, poste 238
sabrina.merceron@cigm.qc.ca

Manon Stébenne
Directrice des communications et des relations publiques
Chambre immobilière du Grand Montréal
Tél. : 514 762-2440, poste 157
manon.stebenne@cigm.qc.ca

Fin du communiqué

Ce communiqué, est distribué dans tous les grands journaux. Il est repris par la majorité des média, de sorte que tous les clients des courtiers immobiliers peuvent le voir.

Cependant, **il ne veut rien dire** pour celui ou celle qui veut vendre sa propriété ou qui veut en acheter une. Dans l'article PM508 – "L'importance de savoir comment ça marche", parue il y a quelques semaines, je qualifiais ce genre de communiqué comme étant **une fausse vérité** pour les clients des courtiers immobiliers; les vendeurs et les acheteurs. Peut-être, j'aurais pu qualifier ce genre de communiqué comme étant tout simplement inutile.

Certes, le chiffres sont bons, mais ils sont inutiles pour les clients des courtiers immobiliers par ce que **ce ne sont pas les chiffres du marché local** de la "propriété sujet" (la propriété que le vendeur veut vendre ou la propriété que l'acheteur veut acheter) et **de plus ils ne sont pas suffisamment spécifiques.**

Je sais, on va me dire que les courtiers immobiliers sont en mesure de sortir les données locales et spécifiques et de faire les calculs afin de trouver les principales caractéristiques du marché dans lequel est située "la maison sujet", sauf que les vendeurs ou les acheteurs ont l'impression que le communiqué de la Chambre Immobilière du Grand Montréal (CIGM) s'applique à "leur maison sujet", ce qui n'est pas le cas.

Par conséquent, les acheteurs et les vendeurs entretiennent un doute sur ce que peut dire leur courtier immobilier sur le marché de "leur maison sujet" et des stratégies que le client devrait adopter pour vendre dans les plus brefs délais et au meilleur prix. Surtout si "la maison sujet" est dans un marché d'acheteurs.

La Chambre Immobilière devrait entretenir une communication avec les clients éventuels de ses membres en martelant qu'il est important pour l'acheteur et le vendeur de faire appel aux courtiers immobiliers parce que ceux-ci peuvent en tant que PROFESSIONNELS déterminer si

“leur maison sujet” est dans un marché de vendeurs, dans un marché équilibré ou dans un marché d’acheteurs et quelles sont les caractéristiques du marché de “leur maison sujet”.

La Chambre Immobilière doit marteler que l’acheteur et le vendeur doivent utiliser **les statistiques locales et spécifiques de “la maison sujet”**, et non pas les statistiques de l’ensemble des marchés locaux de la région ou du secteur. Le courtier est le seul professionnel qui peut trouver les données et faire les calculs du marché immobilier local de “la maison sujet” du vendeur ou de l’acheteur, grâce à la plus complète base de donnée disponible; celle de MLS/Centris la base de données des milliers de courtiers immobiliers.

Cela doit se faire régulièrement et même dans la publicité **niaiseuse** qu’elle met en onde. Le “digi di haha” de l’humoriste André Sauvé, n’est pas de nature à développer **le professionnalisme des courtiers immobiliers** et je doute que cela contribue à faire augmenter les ventes. J’ai la même opinion sur la publicité qui dit que l’immobilier n’est pas un jeu d’enfant. Qu’elle trouve!

Ceci étant dit, je rappelle aux acheteurs et aux vendeurs qu’il faut se référer aux Tableaux du MAGISTRAL (le tableau qui présente **le marché local et spécifique** du genre de la “propriété sujet” dans la ville où cette propriété est située)

Le MAGISTRAL de la ville de Repentigny à la fin janvier 2016 présente le Tableau #05 suivant pour les maisons à étages (ME) de Repentigny...

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
REPENTIGNY (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)	5	20	52	51	64	32	29	28	16
VE (acheteurs)	11	53	71	77	30	14	5	16	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,92	4,42	5,92	6,42	2,50	1,17	0,42	1,33	0,00
Mi (mois d'inven)	5,45	4,53	8,79	7,95	25,60	27,43	69,60	21,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	18%	22%	11%	13%	4%	4%	1%	5%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 JANVIER 2016 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #05

...et le MAGISTRAL de Repentigny pour le maisons plain-pied (PP) est présenté par le Tableau # 06 suivant

VILLE	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
REPENTIGNY(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)	7	69	65	33	14	10	5	12	0
VE (acheteurs)	46	175	80	22	16	3	2	0	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	3,83	14,58	6,67	1,83	1,33	0,25	0,17	0,00	0,00
Mi (mois d'inven)	1,83	4,73	9,75	18,00	10,50	40,00	30,00	#DIV/0!	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	55%	21%	10%	6%	10%	3%	3%	0%	#DIV/0!
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 JANVIER 2016 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #06

LE MAGISTRAL DES MAISONS À ÉTAGES (ME) Tableau #05

Ce **MAGISTRAL** est valide pour la ville de **Repentigny seulement** et il traduit **l'état du marché immobilier local et spécifique des maisons à étages (ME)** Cottages et Splits **au 31 JAN. 2016**. Il a été spécialement préparé pour les acheteurs et/ou les vendeurs de maisons à étages (ME) de la ville de Repentigny 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) Tableau #06

Ce **MAGISTRAL** est valide pour la ville de **Repentigny seulement** et il traduit **l'état du marché immobilier local et spécifique des maisons plain-pied (PP)** Bungalows **au 31 JAN. 2016**. Il a été spécialement préparé pour les acheteurs et/ou les vendeurs de maisons plain-pied (PP) de la ville de Repentigny 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.

Remarquez que dans le Tableau #01, on avait trouvé que le nombre de mois d'inventaire (Mi) de toutes les maisons à étages (ME) avait une valeur de 13,38 mois. On disait alors que toutes les maisons à étages (ME) étaient dans un marché d'acheteurs par ce que le (Mi) à 13,38, était plus grand que 7 mois.

On s'aperçoit cependant qu'au moment où on devient plus spécifique en faisant notre tableau par tranche de prix, ce n'était par toutes les maisons qui étaient dans un marché d'acheteurs. En effet, en regardant le MAGISTRAL Tableau #05, les maisons dans la première tranche de prix sont dans **un marché équilibré** avec un (Mi) entre 5 et 7 mois (à 5,45), alors que les maisons dans la deuxième tranche de prix sont dans **un marché de vendeurs** (à 4,63) mois ce qui est moins de 5 mois, tandis que de la troisième à la septième tranche de prix les maisons sont dans **un marché d'acheteurs**, mais avec un nombre de mois d'inventaire (Mi) spécifique à chaque tranche de prix.

Sachant dans quelle tranche de prix se retrouve "la maison sujet", la stratégie de vente va être différente selon la condition du marché.

LA NATURE DU MARCHÉ ou LE GENRE DE MARCHÉ ou bien LA CONDITION du marché (ça veut dire la même chose), mais c'est à partir de la condition du marché que le courtier va pouvoir établir la stratégie de vente ou d'achat de son client.

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 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 (selon notre Tableau #01) 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) 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. 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).**
- **Lorsque le nombre de mois d'inventaire (Mi) 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 (JPM), la juste valeur marchande (JVM) et non pas un prix surévalué comme si "la maison sujet" était dans un marché de vendeurs.

Le courtier immobilier est la personne, capable de déterminer la nature du marché et de déterminer la juste valeur marchande (JVM) de "la maison sujet" en fonction du marché dans lequel est cette "maison sujet". Les sites web qui se vantent de sauver la commission sont incapables de déterminer la juste valeur marchande (JVM) et d'élaborer sur la stratégie de vente à adopter selon la condition du marché.

Voyez, dans le visuel suivant, comment varie la juste valeur marchande (JVM) en fonction de la condition du marché

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



© Michel Brien 2015

Conception : Infographie VL, Vital Lapalme 514 384-9175

Naturellement, je ne referai pas la même démonstration pour le MAGISTRAL des maisons plain-pied (PP) de Repentigny en date de la fin janvier 2016.

Si vous envisager de faire une transaction immobilière je vous recommande d'engager un courtier immobilier qui sera capable de vous dire dans quel sorte de marché est votre "maison sujet" et qu'elle sera la stratégie employé pour réaliser votre transaction.


Si vous avez un problème cardiaque, vous allez voir un médecin spécialisé avec ce genre de problème. Le boucher du coin peut lui aussi vous opérer, mais je suis pas mal certain que vous n'oserez pas faire appel à sa compétence pour vous faire quelques pontages. Oui ce serait moins chère, mais...

Bien sûr, si vous devez faire une transaction sur un bien immobilier engagez donc un courtier immobilier, celui qui manipule le juste prix de vente (JPV) devrait être en mesure de vous charger la juste commission (JC)

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