

Le p'tit matin



Pourquoi le marché est-il si lent?

LES VENDEURS NE REPECTENT PAS LES RÈGLES DU MARCHÉ

MAJ – AVRIL 2015 – MARS 2016

PM319

Dans un marché d'acheteurs, il y a deux bonne raisons pour lesquelles les vendeurs ne trouvent pas preneurs rapidement;

- La première raison et la plus plausible, est qu'ils ne connaissent pas les règles du marché
- La deuxième raison est qu'ils n'y croient pas ou tout simplement ils ne veulent pas suivre ces règles du marché.

ILLUSTRATION DES RÈGLES DU MARCHÉ

La valeur marchande de votre propriété est de M \$



© Michel Brien 2015

Conception : Infographie VL, Vital Lapalme 514 384-9175

Sur le long terme, le marché immobilier, est un marché en croissance. À preuve et de façon générale, une propriété achetée au début des années 2000 à plus que doublée de valeur au cours des 10 années suivantes. On a déjà traité cette situation via le p'tit matin No17 en date du mois d'avril 2011 que vous pouvez consulter dans le dossier suivant : Le [p'tit matin PM501](#). On y lisait entre autre ceci :

Dans la dernière livraison du Mot de l'économiste de la Fédération des Chambres Immobilières du Québec (FCIQ)

Par Paul Cardinal - Directeur, Analyse du marché

On apprenait que de 2000 à 2010, le prix de l'immobilier résidentiel a plus que doublé au Québec

Le marché immobilier québécois a connu, de 2000 à 2010, une période exceptionnellement faste. Le prix médian d'une maison unifamiliale, dans l'ensemble du Québec, est passé de 94 500 \$ en 2000 à 209 500 \$ en 2010, soit une croissance de 122 % en dix ans. Au cours de la même période, l'inflation au Québec, mesurée par la croissance de l'indice global des prix à la consommation¹, s'est limitée à 20 %. Ainsi, l'effervescence qu'a connue le marché immobilier au Québec ces dernières années s'est traduite par une augmentation spectaculaire des prix en termes réels².

Personne ne sait plain du fait que la valeur marchande (VM) de sa propriété augmentait (on était alors dans un marché de vendeurs et la juste valeur marchande (JVM) de votre propriété augmentait) de sorte que la valeur des propriétés augmentait.

Les consommateurs sont demeurés marqués par le fait que les maisons ne diminuaient pas de valeurs durant cette période de 2000 à 2010. La valeur marchande (VM) des maisons ne faisaient qu'augmenter. Les vendeurs n'avaient pas prévu que dans les mois qui suivraient l'inscription de leur propriété, sa juste valeur marchande (JVM) continuait d'augmenter. Ainsi plusieurs vendeurs vendaient selon le prix déterminé par la valeur marchande (VM) de leur propriété au **moment de l'inscription** au lieu de vendre à la juste valeur marchande (JVM) à un prix qui aurait témoigné d'un marché normal **au moment de la vente** au lieu d'un prix qui témoignait alors d'un marché de vendeurs. **Les vendeurs ont perdu de l'argent. Les acheteurs on fait une bonne affaire.**

Je vous ai probablement perdu. Ce que je voulais dire c'est qu'à partir du moment de l'inscription, la valeur marchande (VM) continue d'augmenter ou de diminuer selon que vous êtes dans un marché de vendeurs ou dans un marché d'acheteurs **au moment de l'inscription**, jusqu'au moment où la valeur marchande (VM) atteigne la juste valeur marchande (JVM) **au moment de la vente (ou de l'achat)**.

Autrement dit encore une fois, les transactions dans un marché immobilier se font plus souvent qu'autrement selon l'Offre et la Demande et cela survient à la **juste valeur marchande (JVM)** de la propriété qui est plus ou moins près de **la valeur marchande (VM)** à laquelle on applique **les règles du marché**. Dans le tableau ci-joint, vous avez une illustration **des règles du marché immobilier**. Les vendeurs, et même plusieurs

courtiers ne tiennent pas compte de ces règles du marché, et c'est pour cette raison que le marché est si lent lorsque votre propriété est dans un marché d'acheteurs.

ILLUSTRATION DES RÈGLES DU MARCHÉ

Dans un marché de vendeurs

La (JVM) = La valeur marchande (VM) + (3 % à 5 %)

Dans un marché équilibré ou normal

La (JVM) = La valeur marchande (VM)

Dans un marché d'acheteurs

La (JVM) = La valeur marchande (VM) - (3 % à 5 %)

- Au moment de vendre ou d'acheter la valeur de « la maison sujet » (celle que l'on veut vendre ou acheter) est censé avoir la juste valeur marchande (JVM), du marché dans lequel elle se trouve.

© Michel Brien 2016

Conception : Infographie VL, Vital Lapalme 514 384-9175

LES VENDEURS NE REPECTENT PAS LES RÈGLES DU MARCHÉ

En effet, et surtout **dans un marché d'acheteurs**, les vendeurs ne se soucient guère des règles du marché, de sorte qu'ils espèrent faire une transaction à la valeur marchande (VM) de leur propriété au moment de l'inscription au lieu de faire une transaction à la juste valeur marchande (JVM) au moment de la transaction.

Les vendeurs ne le faisaient pas lorsqu'ils vendaient au moment où leur propriété était dans un marché de vendeurs, alors ils ne le font pas lorsque leur propriété est dans un marché d'acheteurs.

1. Peut-être parce qu'ils ne le savent pas, et je crois que c'est la principale raison
2. Ou bien, ils sont convaincus que ça ne fait pas de différence. Pourtant après un mois sur le marché sans avoir de visite, le vendeur commence à se poser des questions.

Que ce soit à cause de l'une ou l'autre de ces deux raisons, personne ne pointe **les règles du marché**. À ce moment-là, tous les TJC trouvent des raisons (exactes ou inexactes) pour justifier la lenteur du marché;

- Une mauvaise mise en marché
- Un courtier qui ne fait pas un bon travail
- Le "Home Staging" inadéquat
- La condition de la maison, ou les photos ne sont pas déterminantes etc.

Alors **qu'il faudrait peut-être juste ajuster son prix demandé** pour tenir compte de la nature du marché dans lequel est situé la propriété. Ainsi, si la propriété est dans un marché d'acheteurs, il faut déterminer son prix demandé (PD) pour tenir compte du fait que la valeur marchande (VM) diminue continuellement. Il s'agit de diminuer la valeur marchande (VM) d'un certain pourcentage pour obtenir la juste valeur marchande (JVM).

Comment on fait?

1. On détermine la valeur marchande (VM) puis on enlève un certain pourcentage (%) à cette valeur marchande pour arriver à la juste valeur marchande (JVM). Normalement on enlève 2, 3, 4 ou 5%
2. **Ou bien, ce qui est plus rapide**, on applique la formule de **l'Offre et de la Demande**, pour trouver un prix qui témoigne d'un marché normal ou le nombre de mois d'inventaire est compris entre 5 et 7 mois

On sait déjà ce que le vendeur et l'acheteur veulent lors d'une transaction.

Lors d'une transaction immobilière **le vendeur veut être sûr qu'il ne perdra pas d'argent** et **l'acheteur veut être certain de ne pas payer plus cher que la juste valeur marchande (JVM)** peu importe la nature du marché, que le marché soit un marché de vendeurs, un marché équilibré ou un marché d'acheteurs.

L'acheteur veut payer le juste prix du marché (JPM), soit la juste valeur marchande (JVM) et le vendeur ne veut pas vendre en-dessous de la juste valeur marchande (JVM). C'est donc lorsque le prix de la juste valeur marchande (JVM) de l'acheteur rencontre le prix de la juste valeur marchande (JVM) du vendeur que l'on a une transaction équitable. **La (JVM) est associée à un prix, le juste prix du marché (JPM)**

Lorsque l'acheteur n'a pas le dessus sur le vendeur et que le vendeur n'a pas le dessus sur l'acheteur, le deux font une transaction au juste prix de la juste valeur marchande (JVM) de "la maison sujet" et cela se produit lorsque le marché est à l'équilibre, lorsque le nombre de mois d'inventaire est entre 5 et 7 mois. On dit alors qu'on a une transaction financièrement équitable. Pourquoi l'acheteur paierait-il plus cher que la juste valeur marchande (JVM) ou que le vendeur perdrait de l'argent en vendant moins cher que la juste valeur marchande (JVM)?

Qu'est-ce que la juste valeur marchande (JVM) alors?

La juste valeur marchande, comme on peut le voir dans le Tableau ci-dessus, dépend de la nature du marché (dans la colonne de gauche) et en fonction de la nature du marché on a une définition de la juste valeur marchande (JVM) dans la colonne de droite.

- Dans un marché équilibré, la juste valeur marchande (JVM) est équivalente à la valeur marchande (VM)
- Alors que dans un marché d'acheteurs, la juste valeur marchande (JVM) est égale à la valeur marchande (VM), moins 3% à 5%, parce que c'est l'écart de pourcentage qui revient le plus souvent).
- Ainsi, dans un marché de vendeur, la juste valeur marchande (JVM) devrait être égale à la valeur marchande (VM), augmentée d'un certain pourcentage (j'ai inscrit 3% à 5%)




La nature du marché	La juste valeur marchande	La juste valeur marchande
<p>Dans un marché de vendeurs</p> 	<p>JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) = (VM) plus (3 % à 5 %)</p>	<p>JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) = (VM) plus (3 % à 5 %)</p>
<p>Dans un marché équilibré</p> 	<p>JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) = VALEUR MARCHANDE (VM)</p>	<p>JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) = VALEUR MARCHANDE (VM)</p>
<p>Dans un marché d'acheteurs</p> 	<p>JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) = (VM) moins (3 % à 5 %)</p>	<p>JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM) = (VM) moins (3 % à 5 %)</p>

Tableau #02

Mais c'est quoi ce pourcentage?

Dans la base de données par excellence des courtiers immobiliers MLS/Centris on peut relever **le rapport moyen du prix de vente (PV) divisé par le prix demandé (PD)**.

Dans le présent cas et tel qu'indiqué par la flèche en rouge pour les maisons à étages (ME), à la fin décembre 2015 à Saint-Jérôme, on observe que les maisons se sont vendues en moyenne à 96% du prix demandé. C'est de là que l'on adopte le pourcentage qui va nous servir à se donner une marge sur la valeur marchande (VM).

La juste valeur marchande (JVM) recherchée sera donc égale à la valeur marchande moins 4%. La différence entre 100% du prix demandé et 96% qu'est le prix obtenu en moyenne pour toutes les ventes de maisons à étage (ME) de Saint-Jérôme en 2015.

C'est ce que vous voyez dans le Tableau #03, ci-dessous

Laurentides La-Rivière-du-Nord									
Janvier - décembre 2015									
	Inscriptions		Ventes		Délai	Prix de vente ⁺			
	Nouv.	En vigueur	Nombre	Volume (\$)	Nbre jours	Moyen	Médian	vs ins. (%)	vs éval. (%)
Saint-Jérôme	2116	1 070	934	210 274 500	109				
Unifamiliale	1330	604	625	134 241 447	98	215 030	204 000	96	102
Maison de plain-pied	822	329	442	89 290 082	96	202 014	196 450	97	103
Maison à étages	460	251	157	39 020 865	103	249 730	224 200	96	102
Maison à paliers multiples	37	18	23	5 335 500	117	231 978	238 000	95	102
Maison à un étage et demi	7	3	3	595 000	89	198 333	190 500	98	89
Maison mobile	4	2	0	0	0	0	0	0	0

Tableau #03

Je vous donne un exemple: Un ami avait une maison à étage à vendre, Il avait choisi un très bon courtier immobilier qui connaissait très bien le quartier où demeurait mon ami. D'accord avec son courtier, mon ami décide d'inscrire sa propriété sur MLS à 389,000 \$.

Les caractéristiques essentielles de la propriété étaient les suivantes : dans une ville spécifique de la Rive-Nord, ME, isolée, avec CC3+, SB1+, SE1+ et G2+

Après 3 mois sans aucune visite, je me suis dit qu'il n'avait peut-être pas appliqué les règles du marché, et je l'ai fait pour lui. Voici les calculs :

Application de l'Offre et la Demande afin de déterminer la nature du marché, indépendamment du prix demandé pour commencer, on le fera avec différents prix par la suite.

Données

Explications

Vi = 94 Le nombre de maisons à vendre au 21 janvier 2015, les calculs étant faits
. le 22 janvier 2015 on a les données finissant la veille parce que celles du .
. 22 janvier 2015 ne sont pas encore entrées.

VE = 73 Le nombre de maisons vendues du 22 janvier 2014 au 21 janvier 2015

M = 12 Le nombre de mois de la dernière année (12), du 22 janvier 2014 au 21 .
. janvier 2015

Calculs: $ve = VE/M = 73/12 = 6,08$

$Mi = Vi/ve = 94/6,08 = 15,46$ mois d'inventaire

À **15,46 mois** d'inventaire, cette propriété se retrouve dans **un marché d'acheteurs** très prononcé parce que Mi est plus grand que 6.00 mois. Ce marché est **157,67% plus lent** qu'un marché normal à 6,00 mois d'inventaire. (15,56 mois c'est plus long que 6 mois, alors ça prend plus de temps. **En effet $((15,46 - 6.00)/6.00) = 157,67%$**

On peut dire que le nombre de mois d'inventaire de ce genre de maison suggère un prix très, très éloigné **du prix d'équilibre visant à faire une transaction équitable**, c'est-à-dire à un prix qui témoigne d'un marché à l'équilibre dont le nombre de mois d'inventaire serait compris entre 5 et 7 mois.

Si un vendeur veut absolument vendre il faut qu'il demande un prix équivalent à la juste valeur marchande de sa propriété afin de faire une transaction dite équitable, et la juste valeur marchande d'une propriété on la retrouve selon l'Offre et la Demande, lorsque le nombre de mois d'inventaire est compris entre 5 et 7 mois.

Une transaction équitable est celle qui se fait à **la juste valeur marchande (JVM)**, de sorte que l'acheteur ne paie pas plus que **la juste valeur marchande (JVM)** de la propriété et le vendeur n'obtient pas moins que **la juste valeur marchande (JVM)**. La loi de l'Offre et de la Demande dit que c'est au moment où l'acheteur et le vendeur s'entendent sur le prix pour faire une transaction, que ce prix est **la juste valeur marchande (JVM) ou le juste prix du marché (JPM)**.

Nous allons maintenant appliquer la formule de l'Offre et de la Demande pour trouver les données nous permettant de faire les calculs et trouver un prix qui va faire que les calculs vont nous donner un nombre de mois d'inventaire de 6,00. On commencera avec 400,000 \$ et nous appliquerons la formule en diminuant le prix demandé de 10,000 \$ à chacune des recherches.

Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 400,000 \$

Vi = 34 Calculs : $ve = VE/M = 54/12 = 4,50$

VE = 54 Mi = $Vi/ve = 34/4,50 = 7,56$ mois d'inventaire **XXX**

M = 12 Pour un prix de 400,000 \$ et moins, le Mi est de 7,56 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché d'acheteurs et ce marché d'acheteurs, est un marché à 26,00% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00. En effet $((7,56 - 6.00)/6.00) = 26,00\%$.

Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 390,000 \$

Vi = 24 Calculs : $ve = VE/M = 51/12 = 4,25$

VE = 51 Mi = $Vi/ve = 24/4,25 = 5,64$ mois d'inventaire **√√√**

M = 12 Pour un prix de 390,000 \$ et moins, le Mi est de 5,64 mois d'inventaire, on est DÉJÀ dans un marché ÉQUILIBRÉ et ce marché NORMAL, est un marché à 6,00% plus RAPIDE qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00 mois. En effet $((5,64 - 6.00)/6.00) = 6,00\%$.

Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 389,000 \$ le prix demandé (PD) par mon ami

Vi = 24 Calculs : $ve = VE/M = 51/12 = 4,25$

VE = 51 Mi = $Vi/ve = 24/4,25 = 5,64$ mois d'inventaire **√√√**

M = 12 Pour un prix de 389,000 \$ et moins, le Mi est de 5,64 mois d'inventaire, on est toujours dans un marché ÉQUILIBRÉ et ce marché NORMAL, est un marché à 6,00% plus RAPIDE qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00 mois. En effet $((5,64 - 6.00)/6.00) = 6,00\%$.

Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 380,000 \$

Vi = 20 Calculs : $ve = VE/M = 45/12 = 3,75$

VE = 45 Mi = $Vi/ve = 20/3,75 = 5,33$ mois d'inventaire **√√√**

M = 12 Pour un prix de 380,000 \$ et moins, le Mi est de 5,33 mois d'inventaire, on est TOUJOURS dans un marché ÉQUILIBRÉ et ce marché NORMAL, est un marché à 11,16% plus RAPIDE qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00 mois. En effet $((5,33 - 6.00)/6.00) = 11,16\%$.

Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 370,000 \$

Vi = 16 Calculs : $ve = VE/M = 39/12 = 3,25$

VE = 39 Mi = $Vi/ve = 16/3,25 = 4,92$ mois d'inventaire **XXX**

M = 12 Pour un prix de 370,000 \$ et moins, le Mi est de 4,92 mois d'inventaire, on est MAINTENANT dans un marché DE VENDEURS et ce marché DE VENDEURS, est un marché à 18,00% plus RAPIDE qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00 mois


En effet $((4,92 - 6.00)/6.00) = 18,00\%$.

Moins de 400,000 et plus de 370,000 \$

Trouvons la valeur maximale :

Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 399,000 \$

Vi = 31 Calculs : $ve = VE/M = 54/12 = 4,50$

VE = 54 Mi = $Vi/ve = 31/4,50 = 6,89$ mois d'inventaire 


M = 12 Pour un prix de 399,000 \$ et moins, le Mi est de 6,89 mois d'inventaire, on est DÉJÀ dans un marché ÉQUILIBRÉ et ce marché NORMAL, est un marché à 14,8% plus lent qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00 mois.

En effet $((6,89 - 6.00)/6.00) = 14,8\%$.

La valeur maximale de la marge de la juste valeur marchante est donc 399,000 \$

Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 398,000 \$

Vi = 27 Calculs : $ve = VE/M = 54/12 = 4,50$

VE = 54 Mi = $Vi/ve = 27/4,50 = 6,00$ mois d'inventaire 


M = 12 Pour un prix de 398,000 \$ et moins, le Mi est de 6,00 mois d'inventaire, on est MAINTENANT dans un marché ÉQUILIBRÉ et ce marché NORMAL, est un marché ni plus lent ni plus rapide qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00 mois.

En effet $((6,00 - 6.00)/6.00) = 0,00\%$.

Trouvons la valeur minimale :

Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 379,000 \$


Vi = 19 Calculs : $ve = VE/M = 43/12 = 3,58$

VE = 43 $Mi = Vi/ve = 19/3,58 = 5,31$ mois d'inventaire 

M = 12 Pour un prix de 379,000 \$ et moins, le Mi est de 5,31 mois d'inventaire, on est TOUJOURS dans un marché ÉQUILIBRÉ et ce marché NORMAL, est un marché à 11,5% plus rapide qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00 mois. En effet $((5,31 - 6.00)/6.00) = 11,5\%$.

Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 378,000 \$


Vi = 18 Calculs : $ve = VE/M = 43/12 = 3,58$

VE = 43 $Mi = Vi/ve = 18/3,58 = 5,03$ mois d'inventaire 

M = 12 Pour un prix de 378,000 \$ et moins, le Mi est de 5,03 mois d'inventaire, on est TOUJOURS dans un marché ÉQUILIBRÉ et ce marché NORMAL, est un marché à 16,17% plus rapide qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00 mois. En effet $((5,03 - 6.00)/6.00) = 16,17\%$.

Appliquons l'Offre et la Demande pour un prix de 377,000 \$

Vi = 17 Calculs : $ve = VE/M = 43/12 = 3,58$

VE = 43 $Mi = Vi/ve = 17/3,58 = 4,75$ mois d'inventaire 

M = 12 Pour un prix de 377,000 \$ et moins, le Mi est de 4,75 mois d'inventaire, on est MAINTENANT dans un marché de VENDEURS et ce marché de VENDEURS, est un marché à 20,83% plus rapide qu'un marché normal, équilibré dont le Mi serait à 6.00 mois. En effet $((4,75 - 6.00)/6.00) = 20,83\%$.

La marge de la (JVM) est donc de 378,000 \$ à 399,000 \$ C'est-à-dire que pour n'importe quel prix inclus dans cette marge on obtiendra un nombre de mois d'inventaire compris entre 5 et 7 mois Ça c'est selon la méthode de **l'Offre et la Demande**.

La méthode consistant à trouver la valeur marchande et à appliquer les règles du marché est probablement celle utilisée par mon ami et son courtier immobilier.

Mon ami aurait donc choisi 389,000 \$ comme étant **la valeur marchande (VM)**, à laquelle il aurait dû soustraire un pourcentage de 3% à cette valeur marchande pour obtenir **la juste valeur marchande (JVM)** comme étant 377,330 \$. Le 3% était le pourcentage de diminution du prix de vente par rapport au prix demandé de la ville que j'ai choisie et non le 4% de mon exemple utilisé en page 6.

ILLUSTRATION DES RÈGLES DU MARCHÉ

La valeur marchande de votre propriété est de M \$

V% = -3%	(VM)	V% = +3%
377,330\$	389,000 \$	400,670 \$
(JVM) \$	M \$	(JVM)\$
<u>Marché d'acheteurs</u>	<u>Marché Normal</u>	<u>Marché de vendeurs</u>
	<u>Marché Équilibré</u>	

Mon ami n'a pas tenu compte des règles du marché.

L'utilisation de la formule de l'**Offre et de la Demande** nous évite la manipulation des règles du marché mais c'est une bonne chose d'utiliser les 2 méthodes pour vérifier si on a bien déterminé la juste valeur marchande (JVM) **selon la nature du marché.**


On constate aussi que l'utilisation d'une méthode ou de l'autre nous permet d'arriver sensiblement à la même valeur que la propriété devrait avoir **au moment de la transaction, à la condition de refaire les calculs au moment de la transaction, dans les quelques jours qui précède l'acceptation de la promesse d'achat.**

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**