

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – 1^{er} JUIN 2016

02 - LISTES DES ARTICLES PAR SUJETS D'INTÉRÊT

LISTE DES ARTICLES DE **la section InfoMaison** (PAR SUJETS D'INTÉRÊT)

PAR SUJETS D'INTÉRÊT RELATIF À: (AU); (AUX); LE; LA; LES; ETC

ACHAT(S) - VENTE(S) - LOCATION

10 RAISONS QUI FONT FOIRER UNE VENTE – IM#90

5 CHOSES QUI AIDENT À VENDRE – IM#25

6 CHOSES À FAIRE APRÈS L'ACHAT DE VOTRE MAISON – IM#79 (à venir)

6 FACTEURS QUI INFLUENCENT LA VENTE D'UNE MAISON – IM#46

9 ERREURS QUI PEUVENT RETARDER LA VENTE – IM#36

À CHAQUE ANNÉE IL SE VEND 50% DES MAISONS SUR LE MARCHÉ – IM#121

À L'ACHAT D'UNE MAISON FAITES FAIRE UNE INSPECTION – IM#190

À QUEL MOMENT VOTRE MAISON EST-ELLE VENDUE - IM#50

ACHETER AU LIEU DE LOUER – IM#16

ACHETER VOTRE PREMIÈRE MAISON – IM#03

ACHETEZ UNE MAISON AVEC UNE BONNE VALEUR DE REVENTE – IM#51

ÉLÉMENTS RELATIFS À LA VENTE D'UNE PROPRIÉTÉ – IM#120

LA CONCLUSION DE LA VENTE AU DÉBUT OU À LA FIN DU MOIS – IM#61

LA VENTE D'UNE MAISON DE A à Z – IM#23

L'ACHAT D'UNE MAISON DE A à Z – IM#22

LES 3 PRINCIPALES. RAISONS QUI FONT FOIRER UNE VENTE – IM#84

VOUS VOULEZ VENDRE VOTRE PROPRIÉTÉ 2 – IM#250

POURQUOI VOTRE MAISON NE SE VEND PAS – IM#02

VENDEUR MOTIVÉ - QU'EST-CE QUE ÇA VEUT DIRE – IM#71

VENDRE UNE MAISON INVENDABLE – IM#69

VENDRE UNE MAISON POUR LA PREMIÈRE FOIS – IM#12

LA RÉNOVATION EN VUE DE LA REVENTE – IM#68

ACHETEURS - VENDEURS

5 CHOSE QUE FONT LES ACHETEURS QUI INDISPOSENT LES VENDEURS – IM#47

ANALYSE COMPARATIVE DE MARCHÉ (L'ACM)

L'ANALYSE COMPARATIVE DE MARCHÉ (ACM) – IM#09

BIEN MEUBLES ET IMMEUBLES

BIENS MEUBLES ET IMMEUBLE – IM#30

CERTIFICAT DE LOCALISATION

LE CERTIFICAT DE LOCALISATION – IM#49

CLÔTURE DE LA TRANSACTION

AIDER LES CLIENTS LORS DE LA CLÔTURE – IM#92

LE PROCESSUS DE CLÔTURE DE LA TRANSACTION – IM#24

COMMISSION DES COURTIERS

NÉGOCIATION DE COMMISSION – IM#40

COMMUNICATION(S)

UNE EXCELLENTE COMMUNICATION – IM#125

COURTIER(S) – COURTIÈRE(S)

10 BONNES RAISONS DE FAIRE CONFIANCE À UN COURTIER – IM#43

COUTIER IMMOBILIER À ESCOMPTE – IM#42

LES COURTIER(S) QUI OFFRENT LE SERVICE COMPLET – IM#44

OBLIGATIONS DU COURTIER IMMOBILIER – IM#32

QUESTIONS À POSER À UN COURTIER – IM#240

POURQUOI CHOISIR UN COURTIER IMMOBILIER – IM#85 (à venir)

QUI EST LA MEILLEUR PERSONNE POUR VENDRE MA MAISON ESCOMPTE – IM#27

QUI EST LA MEILLEUR PERSONNE POUR VENDRE MA PROPRIÉTÉ AVPP – IM#37

QUI EST LA MEILLEUR PERSONNE POUR VENDRE MA PROPRIÉTÉ COURTIER – IM#35

VENDRE OU ACHETER SANS COURTIER – IM#89

DATE DE RIGUEUR

DOSSIER À VENIR (en juin 2016)

DÉCLARATION DU VENDEUR

DÉCLARATION DU VENDEUR – IM#05

DÉMÉNAGEMENT

AIDE MÉMOIRE POUR LE DÉMÉNAGEMENT – IM#75

DEVENIR PROPRIÉTAIRE

5 RAISONS QUI ENCOURAGENT À DEVENIR PROPRIÉTAIRE – IM#191

6 CHOSES QUE FONT LES VENDEURS QUI INDISPOSENT LES ACHETEURS – IM#48

DIVORCE

COMMENT RÉAGIR LORS D'UN DIVORCE – IM#28

DOCUMENTS NÉCESSAIRES À LA TRANSACTION

DOCUMENTS À PRODUIRE OU À COMPLÉTER LORS D'UNE TRANSACTION -
IM#01

ERREURS

COMMENT ÉVITER DE FAIRE CES 3 ERREURS MAJEURES – IM#13

ÉTAT DU MARCHÉ

L'ÉTAT DU MARCHÉ – QU'EST-CE QUE ÇA DONNE – IM#201

FRAIS AFFÉRENTS

LES FRAIS AFFÉRENTS LORS D'UN ACHAT – IM#62

GAMME DE PRIX

VOUS CHERCHEZ UNE MAISON - BIEN ÉTABLIR LA GAMME DE PRIX – IM#31

GARANTIE LÉGALE

VENTE SANS GARANTIE LÉGALE – IM#88

HYPOTHÈQUE ET PRÊT PRÉ APPROUVÉ OU PRÉ

FAIRE ET NE PAS FAIRE AVANT L'ENREGISTREMENT DE L'HYPOTHÈQUE – IM#76

LES AVANTAGES D'UN PRÊT PRE-APPROUVÉ – IM#21

IDENTIFICATION DU MARCHÉ DE LA RIVE-NORD

LES 13 VILLES DE LA RÉGION LANAUDIÈRE – IM#96

LES 21 VILLES DE LA RÉGION LAURENTIDES – IM#97

LES 34 VILLES DE LA RIVE-NORD – IM#81

INFORMATIONS SUR LA PROPRIÉTÉ

INFORMATIONS SUR LA PROPRIÉTÉ – IM#122

IMMOBILIER VISUEL

IMMOBILIER VISUEL – IM#100 - IM#100.1 À IM#100.9

INCLUS ET EXCLUS

LES CHOSES QUI NE SONT PAS NÉCESSAIREMENT INCLUSES DANS L'O
D'ACHAT – IM#58

INSPECTION EN BÂTIMENT

11 POINTS À VÉRIFIER AVANT L'INSPECTION EN BÂTIMENT – IM#19

À L'ACHAT D'UNE MAISON FAITES FAIRE UNE INSPECTION – IM#190

EN QUOI CONSISTE L'INSPECTION – IM#95

LE HOME STAGING (LA MISE EN VALEUR DE L'INTÉRIEUR) ET
LE CURB APPEAL (LA MISE EN VALEUR DE L'EXTÉRIEUR)

SOIGNEZ L'ATTRAIT EXTÉRIEUR DE VOTRE MAISON – IM#18

MISE DE FOND ET VOS FINANCES

PREUVE QU'ON A LES FONDS – IM#74

METTEZ DE L'ORDRE DANS VOS FINANCES – IM#14

MISE EN MARCHÉ

14 STRATÉGIES CRUCIALES DE MISE EN MARCHÉ – IM#38

COMMENT OBTENIR UNE PLUS GRANDE VISIBILITÉ – IM#34

POURQUOI DIFFUSER SUR PLUSIEURS SUPPORTS – IM#251

NATURE DU MARCHÉ

LA NATURE DU MARCHÉ – IM#80

TYPES DE MARCHÉ – IM#07

NÉGOCIATION

COMMENT ACHETER UNE MAISON QUAND LE VENDEUR NE VEUT PAS
NÉGOCIER – IM#77

NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE

LA NOTION DU NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE – IM#08

OFFRE (S) D'ACHAT ET CONTRE-OFFRE(S)

COMMENT FAIRE UNE OFFRE D'ACHAT DÉRISOIRE – IM#63

COMMENT RÉAGIR DEVANT UNE OFFRE D'ACHAT AU PLEIN PRIX – IM#65

COMMENT RÉPONDRE À UNE OFFRE D'ACHAT DÉRISOIRE – IM#142

COMMENT SAVOIR QUAND FAIRE UNE OFFRE D'ACHAT AU PLEIN PRIX – IM#54

LES CHOSES QUI NE SONT PAS NÉCESSAIREMENT INCLUSES DANS L'O
D'ACHAT – IM#58

POURQUOI LES VENDEURS FONT-ILS DES CONTRE-OFFRES AU PLEIN PRIX
DEMANDÉ – IM#67

RECHERCHE ET CHOIX DE MAISONS

11 CHOSES QUE VOUS DEVEZ SAVOIR QUAND VOUS RECHERCHEZ UNE MAISON – IM#60

CHOISIR LA BONNE MAISON – IM#20

LES CARACTÉRISTIQUES DE RECHERCHE – IM#98 (à venir en juin 2016)

QUELLE CATÉGORIE DE MAISON RECHERCHEZ-VOUS – IM#55

RECHERCHE GRATUITE DE LA MAISON DE VOS RÊVES SUR LA RIVE-NORD – IM#130

VOUS CHERCHEZ UNE MAISON - BIEN ÉTABLIR LA GAMME DE PRIX – IM#31

RÉNOVATION

LA RÉNOVATION EN VUE DE LA REVENTE – IM#68

LES HABILITÉS DE NÉGOCIATEUR – IM#39

RÉDUCTIONS DE PRIX

PROPOS DES RÉDUCTIONS DE PRIX – IM#73

RÈGLES DU MARCHÉ

LES RÈGLES DU MARCHÉ – IM#10

RÈGLES DE PROCÉDURES

LES 10 PLUS IMPORTANTES RÈGLES DE PROCÉDURES – IM#41

RISQUES - PROBLÈMES

2 TYPES DE RISQUES DANS UNE TRANSACTION – IM#04

7 PLUS IMPORTANTS PROBLÈMES – IM#06

QUI EST RESPONSIBLE DES PROBLÈMES APRÈS LA CLÔTURE DE LA TRANSACTION – IM#66

SERVITUDES

LES SERVITUDES – IM#17

STATISTIQUES

IL SE VEND 47% À 66% DES NOUVELLES INSCRIPTIONS – IM#29

STATUE DE SAINT-JOSEPH

LA STATUE DE SAINT-JOSEPH – IM#93

SUGGESTIONS DE BONNES CHOSES

EXCELLENTS ENDROITS OÙ VOUS DEVRIEZ VOUS ABONNER – IM#70

COMMENT SAVOIR SI UNE MAISON VOUS PLAÎT – IM#78

LE TEMPS C'EST DE L'ARGENT – IM#59

LEQUEL EST LE PLUS IMPORTANT – IM#83

LES 3 ASPECTS LES PLUS IMPORTANTS SUR LESQUELS ON DOIT ÊTRE VIGILANT – IM#91

LES PROPRIÉTAIRES SE POSENT BEAUCOUP DE QUESTIONS – IM#57

POURQUOI FAUT-IL QUE JE VOUS PARLE – IM#101

SURÉVALUATION

LES CONSÉQUENCES ET LES EFFETS NÉFASTE DE LA SUR-ÉVALUATION – IM#11

TRANSACTION ÉQUITABLE

COMMENT NE PAS PERDRE D'ARGENT LORS DE LA VENTE – IM#64

TRUCS - ASTUCES

27 TRUCS... POUR VENDRE RAPIDEMENT ET AU MEILLEUR PRIX – IM#26

VALEUR MARCHANDE (VM) ET LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM)

CONNAÎTRE LA JUSTE VALEUR MARCHANDE DE VOTRE PROPRIÉTÉ – IM#140

POURQUOI DEMANDER PLUS QUE LA VALEUR MARCHANDE – IM#94

VALEUR MARCHANDE – IM#86 (à venir en juin 2016)

UN JUSTE PRIX POUR VENDRE – PRICING – IM#15

PRIX MOYEN D'UNE MAISON ET SA VALEUR MARCHANDE – IM#141

VALEUR NETTE DANS VOS POCHE(S)

LA VALEUR NETTE DANS VOS POCHE(S) – IM#33

VENTES DÉSAISONNALLISÉES ET NON DÉSAISONNALLISÉES

VENTES MENSUELLES VS VENTES DÉSAISONNALLISÉES – IM#72

VISITE(S)

COMMENT FAIRE LA VISITE D'UNE MAISON 1ÈRE PARTIE – IM#52

COMMENT FAIRE LA VISITE D'UNE MAISON 2EME PARTIE – IM#53

QUE DOIT FAIT LE COURTIER QUI DIRIGE LA VISITE – IM#82

QUOI DIRE LORS D'UNE VISITE – IM#87

QUOI DIRE LORS D'UNE VISITE DE SA PROPRIÉTÉ – IM#56


VULNÉRABILITÉ

12 SITUATIONS DE VULNÉRABILITÉ – IM#45

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



INSTAGRAM

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