

Le p'tit matin



7 PAGES - MAJ – 1er JUIN 2016

LISTE DES ARTICLES PAR SUJETS D'INTÉRÊT

LISTE DES ARTICLES DE la section du P'tit Matin (PAR SUJETS D'INTÉRÊT)

SUJETS CONCERNANT

Les 5 facteurs clés

- [LES 5 FACTEURS CLÉS - LES FORMULAIRES DE POSITIONNEMENT PM430](#)
- [STRATÉGIE DE POSITIONNEMENT PM502](#)

Les Caractéristiques

- **Caractéristiques d'un marché immobilier**
 1. [LES CARACTÉRISTIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER PM324](#)
 2. [LES CONNAISSANCES NÉCESSAIRES À LA COMPRÉHENSION D'UN MARCHÉ IMMOBILIER PM664](#)
 3. [LES TROIS PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER PM213B](#)
 4. [UN COMPLÉMENT SUR LES](#)

5. [CARACTÉRISTIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER PM81B](#)
6. [LES CARACTÉRISTIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER PM75B](#)
7. [LES 3 CARACTÉRISTIQUES – PM33, PM34, PM75](#)

- **Caractéristiques essentielles (d'une propriété)**
[LES CARACTÉRISTIQUES DE RECHERCHE2 IM#98B.](#)
- **Caractéristiques contributives (d'une propriété)**
[LES CARACTÉRISTIQUES DE RECHERCHE2 IM#98B.](#)

L'OFFRE ET LA DEMANDE

- [L'OFFRE ET LA DEMANDE PM479](#)
- [PM36C - L'OFFRE ET LA DEMANDE POUR DÉTERMINER LA NATURE DU MARCHÉ ET LE PRIX DEMANDÉ](#)
- [LES AVANTAGES DE LA MÉTHODE DE L'OFFRE ET LA DEMANDE PM479](#)
- AU 30 SEPTEMBRE 2014 – PM160 À PM167
- AU 31 MARS 2015 – PM301 À PM308
- FIN DÉCEMBRE 2015 - PM511 À PM51
- FIN FÉVRIER 2016 – PM581 À PM588

LE MARCHÉ

LA NATURE DU MARCHÉ

- [LA NATURE DU MARCHÉ PM479](#)
- [LA NATURE DU MARCHÉ PM490](#)
- [LA NATURE DU MARCHÉ PM506](#)
- [LA NATURE DU MARCHÉ PM509](#)
- [LA NATURE DU MARCHÉ PM549](#)

MARCHÉ D'ACHETEURS

- [PM38B - DEUX BONNES RAISONS POURQUOI IL NE FAUT PAS ACHETER UNE PROPRIÉTÉ QUI EST DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS...](#)

- [PM88C – COMMENT VENDRE DANS UN MARCHÉ D’ACHETEURS ET FAIRE DES MILLIERS DE DOLLARS DE PLUS](#)

CONNAISSANCE DU MARCHÉ ET SON ÉVOLUTION

- [PM41 – BIEN CONNAÎTRE SON MARCHÉ ET SAVOIR COMMENT IL ÉVOLUE](#)

LE MARCHÉ LOCAL ET SPÉCIFIQUE – LE MAGISTRAL

- [LES CARACTÉRISTIQUES D’UN MARCHÉ IMMOBILIER PM324](#)
- [QUELLES INFORMATIONS PUIS-JE OBTENIR DU MAGISTRAL PM439](#)
- [PM13-01B – LES UNIFAMILIALES SONT D’AUCUNE UTILITÉ POUR L’ACHETEUR OU LE VENDEUR](#)

- **LES UNIFAMILIALES VS LES MAISONS À ÉTAGES ET LES MAISONS PLAIN-PIED – PM09**
- **LE VRAI MARCHÉ IMMOBILIER (8 VILLES) - PM12, PM13**

•

LE MAGISTRAL DES 8 VILLES

AU 31 JUILLET 2015 – PM431 À PM438

AU 31 AOÛT 2015 – PM441 À PM448

AU 30 SEPTEMBRE 2015 – PM451 À PM458

AU 31 OCTOBRE 2015 – PM471 À PM478

AU 30 NOVEMBRE 2015 – PM481 À PM488

AU 31 DÉCEMBRE 2015 - PM531 À PM538

AU 31 JANVIER 2016 – PM551 À PM558

AU 29 FÉVRIER 2016 – PM611 À PM618

AU 31 MARS 2016 – PM651 À PM658

LE MARCHÉ LOCAL - LE GLOBAL – RAPPORT DU MOIS

- [LES CARACTÉRISTIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER PM324](#)
- [PM699B – LE MARCHÉ IMMOBILIER \(RAPPORT DU MOIS D'AVRIL 2016\)](#)

L'ÉTAT DU MARCHÉ DES 8 VILLES 2013 VS 2012 (LE TIMBRE) – PM42.01 À PM42.08

- [PM42.02 - L'ÉTAT DU MARCHÉ IMMOBILIER À LACHENAIE \(LE TIMBRE\)](#)

LE NOMBRE DE JOUR SUR LE MARCHÉ (NJSM) OU (DOM)

- [LE NOMBRE DE JOURS SUR LE MARCHÉ – C'EST DE LA FOUTAISE PM665](#)

CONNAISSANCE DU MARCHÉ ET SON ÉVOLUTION

- [PM41 – BIEN CONNAÎTRE SON MARCHÉ ET SAVOIR COMMENT IL ÉVOLUE](#)

LES RÈGLES DU MARCHÉ

- [LES RÈGLES DU MARCHÉ PM39B](#)

L'ÉTAT DU MARCHÉ DES 8 VILLES 2013 VS 2012 (LE TIMBRE) – PM42.01 À PM42.08

[PM42.02 - L'ÉTAT DU MARCHÉ IMMOBILIER À LACHENAIE \(LE TIMBRE\)](#)

UNE TRANSACTION FINANCIÈREMENT ÉQUITABLE

- [LES CARACTÉRISTIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER PM324](#)
- QU'EST-CE QU'UNE TRANSACTION FINANCIÈRE ÉQUITABLE - PM35

TRANCHES ET GAMMES DE PRIX

- [PM689 – LES TRANCHES ET LES GAMMES DE PRIX](#)

VENTES DÉSAISONNALISÉES VS VENTES NON DÉSAISONNALISÉES

- Ventes désaisonnalisées et non désaisonnalisées - PM24

LA VALEUR MARCHANDE

- **FORMULAIRES POUR LE CALCUL DE LA VALEUR MARCHANDE PM159**

LES PETITES AUTOS – ANALOGIE DU MARCHÉ

- **LES 2 TABLEAUX DES PETITES AUTOS - PM490**
- **COMPARAISON ENTRE LE TABLEAU D'INVENTAIRE ET LE MAGISTRAL - PM490**
- **LES 4 TABLEAUX DE INSTAGRAM PM339**
- **POUR UN PRIX QUI TÉMOIGNE D'UN MARCHÉ ÉQUILIBRÉ DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS PM504**

LE GUIDE HYPOTHÉCAIRE

- **8002 - LE GUIDE HYPOTHÉCAIRE DE MARINE VONDERHEYDEN**

L'ÉTANG

- **LES 5 FACTEURS CLÉS - LES FORMULAIRES DE POSITIONNEMENT PM430**

LES COURBES

LES COURBES DES RÉGIONS - PM01, PM02 ET PM03

- LES DEUX COMPOSANTES CRITIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER PM250
- AU 31 JANVIER 2015 – PM251 À PM258
- AU 31 MAI 2015 – PM351 À PM358

L'OFFRE ET LA DEMANDE (COURBES)

- AU 30 SEPTEMBRE 2014 – PM160 À PM167
- AU 31 MARS 2015 – PM301 À PM308
- FIN DÉCEMBRE 2015 - PM511 À PM518
- FIN FÉVRIER 2016 – PM581 À PM588

LE TAUX DE CHANGEMENT DE L'INVENTAIRE (COURBES)

- AU 30 SEPTEMBRE 2014 – PM170 À PM177
- AU 31 MARS 2015 – PM311 À PM318

- FIN DÉCEMBRE 2015 – PM521 À PM528
- FIN FÉVRIER 2016 – PM591 À PM598
- FIN FÉVRIER 2016 – PM621 À PM628 – (ME) SEULEMENT
- FIN FÉVRIER 2016 – PM631 À PM638 – (PP) SEULEMENT

LES MATHÉMATIQUES STATISTIQUES

- LES CARACTÉRISTIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER PM324


VENTES DÉSAISONNALISÉES, VENTES NON DÉSAISONNALISÉES

- Ventes désaisonnalisées et non désaisonnalisées - PM24

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 sur l'immobilier résidentielle à titre de courtier immobilier n.l. et blogueur sur le site <http://info-immobilier-rive-nord.com/category/blogue/>



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.

Si vous ne connaissez pas encore INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD, allez donc voir tout ce que ce site peut vous offrir comme information sur le marché immobilier résidentiel en cliquant sur le lien suivant :

[IIRN - 02 – L'IMMOBILIER SUR LA RIVE-NORD AU 1^{ER} JUIN 2016](#)

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