

L'IMMOBILIER SUR LA RIVE-NORD?

La Rive-Nord compte 34 villes dont 21 villes sont plutôt à l'ouest de la route 335, dans la région Laurentides (il s'agit des basses Laurentides), cette route 335 passe par Bois des Filion. Les 13 autres villes sont à l'est de la route 335 dans la région que l'on appelle la région de Lanaudière.

Huit (8) villes de la Rive-Nord sont très actives au niveau immobilier.

Quatre de ces villes sont dans la région Laurentides soient :

[Saint-Eustache](#), [Blainville](#), [Mirabel](#) et [Saint-Jérôme](#).

Les quatre autres villes sont dans la région Lanaudière soient :

[Terrebonne](#), [Mascouche](#), [Lachenaie](#) et [Repentigny](#)



LES 34 VILLES DE LA RIVE-NORD DU GRAND MONTRÉAL

Blainville, Boisbriand, Bois-des-Filion, Charlemagne, Deux-Montagnes, Gore, Lachenaie, La Plaine, L'Assomption, Lavaltrie, Le Gardeur, L'Épiphanie paroisse, L'Épiphanie ville, Lorraine, Mascouche, Mirabel, Oka, Pointe-Calumet, Prévost, Repentigny, Rosemère, Saint-Colomban, Saint-Eustache, Saint-Hippolyte, Saint-Jérôme, Saint-Joseph-du-Lac, Saint-Lin/Laurentides, Saint Placide, Saint-Sulpice, Sainte-Anne-des-Plaines, Sainte-Marthe-sur-le-Lac, Sainte-Sophie, Sainte-Thérèse, Terrebonne

LES 8 PRINCIPALES VILLES DE LA RIVE-NORD

Blainville, Lachenaie, Mascouche, Mirabel, Repentigny, Saint-Eustache, Saint-Jérôme et Terrebonne

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

L'endroit par excellence où trouver toute les informations sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord est sur le site web d'Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) dont vous apercevez la bannière de la page d'accueil (ci-dessous) et l'adresse http sur laquelle il faut cliquez pour vous y rendre

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



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

InfoMaison InfoPhoto *Pinterest* Infolettre Le p'tit matin ☺ Blogue
L'InfoPro Médias Sociaux La Vidéo Capsules d'info
Recherche par sujets Immo visuel Le Magistral Le Global
LE CENTRE DE L'INFORMATION SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DE LA RIVE-NORD

Voici une brève description des différentes sections du site ainsi qu'une idée des sujets traités dans chacune des sections.



L'InfoMaison; Beaucoup de recherches ont permis d'élaborer ou d'approfondir les connaissances qui entourent toute transaction immobilière. Des dossiers plus élaborés et plus diversifiés, composés de conseils, de recommandations et de mise en garde sur la façon d'acheter ou de vendre une propriété.

Cette section du site est un peu comme une bibliothèque de sujets sur la pratique des acheteurs et des vendeurs. Voici un aperçu des sujets traités sur plus d'une centaine (+100) de sujets :

- IM#07 – LA NATURE DU MARCHÉ
- [IM#08 – LA NOTION DU NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE](#)
- IM#11 – CONSÉQUENCES ET EFFETS NÉFASTES DE LA SURÉVALUATION
- IM#19 – 11 POINTS A VÉRIFIER AVANT L'INSPECTION EN BÂTIMENT
- IM#29 - IL SE VEND 47% À 66% DES NOUVELLES INSCRIPTIONS
- IM#33 – LA VALEUR NETTE DANS VOS POCHEs
- IM#35 - QUI EST LA MEILLEUR PERSONNE POUR VENDRE MA PROPRIÉTÉ
- IM#38 – LES 14 STRATÉGIES CRUCIALES DE MISE EN MARCHÉ
- [IM#45 – LES 12 SITUATIONS DE VULNÉRABILITÉ DES VENDEURS](#)
- IM#49 – LE CERTIFICAT DE LOCALISATION
- IM#52 – COMMENT FAIRE LA VISITE D'UNE MAISON – 1^{ÈRE} PARTIE
- IM#53 – COMMENT FAIRE LA VISITE D'UNE MAISON – 2^È PARTIE
- IM#56 – QUOI DIRE LORS D'UNE VISITE
- IM#61 - LA CONCLUSION DE LA VENTE AU DÉBUT OU À LA FIN DU MOIS
- IM#73 – À PROPOS DES RÉDUCTIONS DE PRIX
- IM#76 - CE QU'IL FAUT FAIRE ET NE PAS FAIRE AVANT L'ENREGISTREMENT DE L'HYPOTHÈQUE
- IM#82 – QUE DOIT FAIRE LE COURTIER QUI DIRIGE LA VISITE
- IM#88 – LA VENTE SANS GARANTIE LÉGALE DE QUALITÉ
- IM#00.2 – IMMOBILIER VISUEL #100.1 À 100.11
- [IM#121 – À CHAQUE ANNÉE IL SE VEND 50% DES MAISONS SUR LE MARCHÉ](#)
- IM#141 – LE PRIX MOYEN D'UNE MAISON ET SA VALEUR MARCHANDE

Le p'tit matin



Le p'tit matin; C'est la section utilisée pour surveiller le marché immobilier de la Rive-Nord. On retrouve les sujets tels que l'offre et la demande locale, les rapports d'inventaire, les analyses de marché des 34 villes de la Rive-Nord, la variation des prix et des valeurs ainsi que la tendance des ventes par rapport aux nouvelles inscriptions. Ce sont quelques-uns des sujets qui sont développés en fonction des marchés locaux, du marché immobilier de la Rive-Nord.

Voici un aperçu des sujets traités sur plus d'une centaine (+100) de sujets :

- **PM31B – COMMENT UTILISER L'OFFRE ET LA DEMANDE POUR DÉTERMINER LE PRIX DEMANDÉ POUR VOTRE MAISON**
- **PM66 – L'OFFRE ET LA DEMANDE POUR UNE TRANSACTION ÉQUITABLE**
- **[PM84 – VOULEZ-VOUS SAVOIR COMMENT C'EST RISQUÉ D'ACHETER DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS](#)**
- **PM87 – CE QUE VOUS VOULEZ ENTENDRE VERSUS CE QUE VOUS AVEZ BESOIN DE SAVOIR**
- **PM97 – ÇA DEVRAIT PRENDRE COMBIEN DE TEMPS VENDRE UNE MAISON**
- **PM108 – SUR QUOI DOIT-ON SE FIER LORSQU'ON VEUT VENDRE OU ACHETER UNE PROPRIÉTÉ**
- **PM117 – L'ÉTAT DU MARCHÉ DES 34 VILLES DE LA RIVE-NORD AU 31 AOÛT 2014**
- **PM140 À PM147 – LES VENTES MENSUELLES VERSUS LES VENTES DÉSAISONNALISÉES DES 8 PRINCIPALES VILLES DE LA RIVE-NORD**
- **[PM196 – SAVEZ-VOUS COMBIEN D'ACHETEURS CHERCHENT UNE PROPRIÉTÉ COMME LA VÔTRE](#)**
- **PM200 À PM207 – L'ÉTAT DU MARCHÉ IMMOBILIER DES 8 PRINCIPALES VILLES DE LA RIVE-MORD AU 31 DÉCEMBRE 2014**
- **[PM210 – COMBIEN PEUT VALOIR CETTE PROPRIÉTÉ](#)**
- **PM250 – LES DEUX COMPOSANTES CRITIQUES DU MARCHÉ IMMOBILIER**

- PM261 À PM268 – LE RAPPORT D'INVENTAIRE DANS LES 8 PRINCIPALES VILLES DE LA RIVE-NORD AU 28 FÉVRIER 2015
- PM269 – JE VEUX VENDRE MA PROPRIÉTÉ – QUE DOIS-JE FAIRE
- PM275 et PM275B – POUR MIEUX COMPRENDRE LE MARCHÉ IMMOBILIER
- PM281 À PM288 – LE RAPPORT D'INVENTAIRE DANS LES 8 PRINCIPALES VILLES DE LA RIVE-NORD AU 31 MARS 2015
- PM291 À PM298 - L'ÉTAT DU MARCHÉ IMMOBILIER DANS LES 8 PRINCIPALES VILLES DE LA RIVE-NORD AU 31 MARS 2015
- PM320 et PM321 - ÉTAT DU MARCHÉ DES 34 VILLES DE LA RIVE-NORD AU 31 MARS 2015
- PM323 – BIEN CONNAÎTRE SON MARCHÉ LOCAL ET SAVOIR COMMENT IL ÉVOLUE
- PM324 – LES CARACTÉRISTIQUES D'UN MARCHÉ IMMOBILIER
- PM430 – LES 5 FACTEURS CLÉS
- PM479 – LES AVANTAGES DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE
- [PM481 À PM488 – LE MARCHÉ LOCAL ET SPÉCIFIQUE.... LE MAGISTRAL](#)
- PM501 – PLUS DE 100% D'AUGMENTATION ENTRE 2000 ET 2010
- PM502 – LA STRATÉGIE DE POSITIONNEMENT
- PM504 - POUR UN PRIX QUI TÉMOIGNE D'UN MARCHÉ ÉQUILIBRÉ
- [PM509 – EST-CE LE TEMPS DE VENDRE OU D'ACHETER \(4 PARTIES\)](#)
- [PM519 - ÉTAT DES MARCHÉS DES 34 VILLES DE LA RIVE-NORD AU 30 DÉC. 2015](#)
- PM548 – LA PREMIÈRE CONDITION POUR ACHETER DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS
- PM611 À PM618 – LE MAGISTRAL EN DATE DU 29 FÉVRIER 2016
- PM689 – LES TRANCHES DE PRIX
- PM701 À PM718 – LE GLOBAL DU MOIS DE MAI 2016



L'InfoPro; “La section InfoPro” du site IIRN traite particulièrement les nouvelles économiques, où l'on tente de démystifier certains aspects économiques comme les taux d'intérêt, l'indice des prix à la consommation (IPC), le produit intérieur brut (PIB), l'indice de confiance et le marché du travail qui ont tous une certaine relation avec l'immobilier

Voici un aperçu des sujets traités :

- [IP # 01 – TAUX D'INTÉRÊT ET PRÊTE HYPOTHÉCAIRE](#)
- [IP # 02 – LE MARCHÉ DU TRAVAIL ET LE MARCHÉ DE LA REVENTE \(à venir\)](#)
- [IP # 03 – LA NOTION DU PRODUIT INTÉRIEUR BRUT \(PIB\)](#)
- [IP # 04 – LA CONFIANCE DES CONSOMMATEURS](#)
- [IP # 05 – INDICE DES PRIX À LA CONSOMMATION \(IPC\)](#)



Le Blogue; "Le Blog" est passé à Le **Blogue** et son adresse est la suivante :
<http://info-immobilier-rive-nord.com/category/blogue/>

Bienvenue sur Le Blog d'Info-Immobilier-Rive-Nord qui est maintenant incorporé au site web, de sorte que vous pouvez atteindre les articles du Blog, devenue Le **Blogue** tout juste sous l'entête du site web ou en cliquant sur le logo du **Blogue** dans la colonne de droite. Un clic sur le logo vous amène aux articles du **Blogue**.

Récemment, nous avons convenu de vous transmettre des informations sur l'immobilier qui tiennent plus de ce qu'est le marché immobilier local que des statistiques de ce même marché local. Nous laisserons à chacune des sections son caractère distinctif sans nécessairement les reprendre dans la section du **Blogue** comme nous l'avons fait si souvent auparavant.

Nous essaierons de vous informer du marché immobilier résidentiel de la région des basses Laurentides et de la région de Lanaudière, les deux régions qui forment la Rive-Nord du Grand Montréal. Jusqu'à maintenant nous parlons de deux genres de maisons unifamiliales; les maisons à étages (ME) (les cottages et les splits), et les maisons plain-pied (PP) (les bungalows), parce que ce genre d'unifamiliales représentent entre 95% et 99% de toutes les résidences unifamiliales de la Rive-Nord. Si, éventuellement il y a une demande intéressante pour traiter les condos et/ou les plex, il nous fera plaisir d'en parler via la section la plus adapter aux questions.

Le nouveau **Blogue** d'Info-Immobilier-Rive-Nord, si on peut dire, commence donc avec :

[**Le Blog 0001 - IL FAUT ÊTRE PRUDENT AVEC LES RÉSULTATS QUE NOUS PRÉSENTENT LES JOURNAUX**](#)

Le Blog 0002 – L'IMMOBILIER C'EST UNE AFFAIRE LOCALE

Le Blog 0003 – LA POPULATION - JUIN 2015, DE CHACUNE DES 34 VILLES DE LA RIVE-NORD

Le Blogue 0003B - JUIN 2016 - LA POPULATION DE CHACUNE DES 34 VILLES DE IIRN

Le Blog 0004 – L’ADN DES MARCHÉS IMMOBILIERS

Le Blog 0005 – LES EMPLOIS – LES INVESTISSEMENTS – LES NOUVELLES CONSTRUCTIONS – ET LE NOMBRE DE MOIS D’INVENTAIRE (Mi)

Le Blog 0006 – LE CYCLE D’ACHAT D’UNE PROPRIÉTÉ

Le Blogue 0007 – L’IMMOBILIER A-T-IL BESOIN D’UN LIFTING

[Le Blogue 0008 – LES CYCLES DES MARCHÉS IMMOBILIERS](#)



INSTAGRAM (Un petit nouveau)

Depuis notre dernière mise-à-jour du présent document nous avons profité de l’opportunité d’ouvrir un compte chez INSTAGRAM. Vous pouvez vous y rendre en maintenant la touche Ctrl enfoncé et en cliquant sur le logo d’Instagram que vous retrouverez ci-dessous.

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.



LA RÉGION LANAUDIÈRE



On retrouve les photos caractéristiques de chacune des 34 villes de la Rive-Nord en maintenant la touche Ctrl et en cliquant sur l'adresse suivante

<https://www.pinterest.com/sirpo809/>

LA RÉGION DES BASSES LAURENTIDES



Le Guide Hypothécaire



Marine Vonderheyden Courtier immobilier hypothécaire agréé DA

ACHAT
ACHAT AVEC RÉNOVATION
ACHAT POUR UN MEMBRE DE LA FAMILLE PROCHE
ACHAT SANS MISE DE FONDS
REFINANCEMENT (maximum 80 % RPV)
PRÊT ÉQUITÉ (sans preuve de revenu, maximum 50 à 65 % RPV)
PRÊT B / PRIVÉ
• Crédi difficile
• Faible
HYPOTHÈQUE INVERSEE (pour les personnes de 55 ans et plus)
PRÊT DE 2^e RANG
MES SPÉCIALITÉS
NOUVEAUX ARRIVANTS
• Résident permanent
• Visa de travail
TRAVAILLEUR AUTONOME
MULTILOGEMENT RÉSIDENTIEL (5 ET PLUS)



C'est avec un grand plaisir que je vous présente la créatrice de ce guide hypothécaire Mme Marine Vonderheyden. À la fin du guide vous trouverez les coordonnées de son site web. De plus vous pouvez suivre Mme Marine Vonderheyden sur Facebook à l'adresse suivante : https://www.facebook.com/marine.vonderheyden/info/?tab=page_info

LA TABLE DES MATIÈRE DU GUIDE

PRÉSENTATION.....	4
COURTIER HYPOTHÉCAIRE VS PRÊTEUR.....	5
LE PROCESSUS D'ACHAT.....	6
1. COMMUNIQUER AVEC UN COURTIER HYPOTHÉCAIRE	
2. L'ACHAT	
3. LA SIGNATURE CHEZ LE NOTAIRE	
4. LE DÉMÉNAGEMENT	
LES PRODUITS HYPOTHÉCAIRES, EN BREF !.....	8
1. PRÊT VS MARGE	
2. FRÉQUENCE DES PAIEMENTS	
3. ASSURÉ VS CONVENTIONNEL	
LES CRITÈRES D'APPROBATION.....	11
1. VOTRE DOSSIER DE CRÉDIT	
2. VOTRE MISE DE FONDS	
3. VOS RATIOS D'ENDETTEMENT	
LES FRAIS À PRÉVOIR.....	14
LES DIFFÉRENTS PROGRAMMES / SERVICES.....	15
LA CARTE HYPOTHÉCAIRE.....	16
DÉFINITIONS / GLOSSAIRE.....	17
REMERCIEMENT.....	20

Capsules d'info

Un court article sur un sujet peut-être inconnu ou difficile à concevoir ou a comprendre



Un court article sur un sujet peut-être inconnu ou difficile à concevoir ou a comprendre. Voici nos 4 premières capsules:

CAPSULE - CD#01 - GRAND DANGER POUR L'ACHETEUR QUI TRANSIGE DIRECTEMENT AVEC LE VENDEUR QUI VEND PAR LUI-MÊME

CAPSULE - CD#02 - LE VENDEUR NE PERD PAS D'ARGENT LORSQU'IL DOIT DIMINUER SON PRIX DEMANDÉ

CAPSULE - CD#03 - UN PETIT COURS DE MATHÉMATIQUE DE [Math ieu](#)

CAPSULE - CD#04 - ATTENTION POUR NE PAS FAIRE L'ERREUR D'UTILISER LES DONNÉES DES UNIFAMILIALES

CAPSULE - CD#05 - C'EST RISQUÉ D'ACHETER DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS

CAPSULE - CD#06 - LA RACINE CARRÉE

CAPSULE - CD#07 - LES VENDEURS ONT 3 CHOIX

CAPSULE - CD#08 - LA SITUATION EXISTAIT

CAPSULE - CD#09 - VENDRE DANS LE BON MARCHÉ

CAPSULE - CD#10 - LES MATHÉMATIQUES STATISTIQUES

CAPSULE - CD#11 - UN AUTRE COURS DE MATHÉMATIQUE... PAR MATH...IEU

CAPSULE - CD#12 - LA BEAUTÉ DES STATISTIQUES

CAPSULE - CD#13 - POUR CEUX ET CELLES QUI DOUTENT ENCORE

CAPSULE - CD#14 - LA MARGE D'ERREUR

CAPSULE - CD#15 - UNE TRANSACTION ÉQUITABLE

CAPSULE - CD#16 - LES MYTHES

CAPSULE - CD#17 - LA MAISON SUJET

La Vidéo

Dans un avenir rapproché, nous devrions compléter cette section en vous offrant nos propres productions vidéo.



La mise à jour de ce document ne pouvait se réaliser sans ajouter la section vidéo.

La première démarche dans cette voie était de vous présenter les vidéos réalisées par la Fédération des Chambres Immobilières du Québec (FCIQ).

Dans un avenir rapproché, nous devrions compléter cette section en vous offrant nos propres productions vidéo.

Nous espérons être en mesure d'utiliser Facebook en Direct, "Facebook Live" afin de vous transmettre des émissions en direct sur l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord.

Nous avertirons ceux qui se seront inscrits sur notre site web, lorsqu'on sera prêt à diffuser ces émissions.

**Pour vous inscrire, il suffit de cliquer sur le lien suivant tout en maintenant la touche CTRL enfoncée:
<http://info-immobilier-rive-nord.com>**

Un fois sur le site, vous vous inscrivez dans la boîte appropriée dans la colonne de droite et nous vous ferons parvenir votre mot de passe à l'adresse courriel utilisée pour votre inscription.

La recherche par sujet d'intérêt

On peut faire une recherche par sujet d'intérêt ou par ordre alphabétique, comme on peut faire une recherche dans nos différentes sections présentant plusieurs articles.

A a

- 7 PLUS D'OPPORTUNITÉS PROPOSÉES – IM#19
- ACHETER UN BIEN EN PAYSANNE – IM#19
- À CHAQUE ANNÉE, IL SE VEND PAS DE MAISON SUR LE MARCHÉ – IM#19
- À L'ACHAT D'UNE MAISON FAITES FAIRE UNE INSPECTION EN BÂTIMENT – IM#19
- À L'ACHAT D'UNE MAISON FAITES FAIRE UNE INSPECTION EN BÂTIMENT – IM#19
- À QUEL MOMENT VOTRE MAISON SERA-ELLE VENDUE – IM#19
- ACHETER AU LEVÉ DE LOUPE – IM#19
- ACHETER VOTRE PREMIÈRE MAISON – IM#19
- ACHETER UNE MAISON AVEC UNE BONNE VALEUR DE REVENTE – IM#19
- ACHETER POUR LE DÉVELOPPEMENT – IM#19
- ACHETER LES CLÉS D'UNE MAISON – IM#19
- ACHETER UNE MAISON QUAND LE VENDEUR NE VEUT PAS RÉPONDRE – IM#19
- COMMENT ENCHÉRIR DE TOUTES LES MANIÈRES – IM#19
- COMMENT FAIRE LA VÉRITÉ DANS UNE MAISON TROP PORTÉE – IM#19
- COMMENT FAIRE LA VÉRITÉ DANS UNE MAISON TROP PORTÉE – IM#19
- COMMENT FAIRE UNE OFFRE ÉCARTANT DÉTERMINÉE – IM#19
- 10 MAISON SONT-ILS EN CONSTRUCTION À L'ÉTRANGER – IM#19
- 10 MAISON SONT-ILS EN CONSTRUCTION À L'ÉTRANGER – IM#19
- 11 POINTS À VÉRIFIER AVANT L'INSPECTION EN BÂTIMENT – IM#19
- 14 STRATÉGIES DE VILLAGE – IM#19
- 2 TYPES DE MARCHÉS DANS UNE TRANSACTION – IM#19
- 27 TRACES POUR VOTRE RÈGLEMENT ET AU MARCHÉ – IM#19
- 5 CHOSES QUE FONT LES AGENTS QUI DÉVELOPPENT LES VENDEURS – IM#19
- 5 CHOSES QUE FONT LES AGENTS QUI DÉVELOPPENT LES VENDEURS – IM#19
- 5 MAISON QUE L'ÉCONOMISTE À DEVENIR PROPRIÉTAIRE – IM#19
- 8 CHOSES À FAIRE APRÈS L'ACHAT DE VOTRE MAISON – IM#19
- 8 CHOSES QUE FONT LES AGENTS QUI DÉVELOPPENT LES VENDEURS – IM#19
- 8 TRACES QUE L'ÉCONOMISTE À DEVENIR PROPRIÉTAIRE – IM#19
- 8 TRACES QUE L'ÉCONOMISTE À DEVENIR PROPRIÉTAIRE – IM#19

LA SECTION INFOMAISON

- Il est possible de faire une recherche par ordre alphabétique dans la section InfoMaison.
- Il est aussi possible de faire la recherche d'articles par sujet d'intérêt dans la section InfoMaison

LA SECTION DU P'TIT MATIN

- Il est possible de faire une recherche par ordre alphabétique
- Il est aussi possible de faire une recherche par sujet d'intérêt

VOICI UN EXEMPLE DE RECHERCHE PAR SUJET D'INTÉRÊT

Il est maintenant possible de faire une recherche d'article par sujet d'intérêt.

Disons que vous voulez savoir ce qu'est une inspection en bâtiment et tous les sujets dans lesquels on parle d'inspection en bâtiment :

Dans : INSPECTION EN BÂTIMENT

- 11 POINTS À VÉRIFIER AVANT L'INSPECTION EN BÂTIMENT – IM#19
- À L'ACHAT D'UNE MAISON FAITES FAIRE UNE INSPECTION EN BÂTIMENT – IM#190
- [EN QUOI CONSISTE L'INSPECTION EN BÂTIMENT – IM#95](#)

Voilà. On peut aussi faire une recherche par ordre alphabétique, comme on peut faire une recherche dans nos différentes sections présentant plusieurs articles.

Pour lire l'article, vous allez dans la section concernée vous cliquez sur l'image de cette section. Une boîte s'ouvrira avec la liste complète des articles recherchés. Vous cliquez sur le sujet de votre choix et tous les articles traitant de ce sujet apparaîtront, vous n'avez qu'à cliquer sur l'article de votre choix.

IMMOBILIER VISUEL

Est un dossier préparé pour Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) à l'intention de toutes les personnes intéressées par l'immobilier et l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord du Grand Montréal

**POUR VOIR COMMENT
FONCTIONNE L'IMMOBILIER**

L'immobilier visuel est un recueil d'images, de tableaux et de graphiques pour vous aider à mieux concevoir comment fonctionne le marché immobilier. On peut consulter l'ImmoVisuel en maintenant la touche Ctrl et en cliquant sur l'adresse

<http://bit.ly/1RjYVfc>

InfoMaison #00-2.1

LA NATURE DU MARCHÉ

InfoMaison #00-2.2

LA SURÉVALUATION DANS UN MARCHÉ...

InfoMaison #00-2.3

LA PÉRIODE D'ACTIVITÉ MAXIMALE

InfoMaison #00-2.4

L'ÉVALUATION

InfoMaison #00-2.5

LES PRINCIPAUX CRITÈRES INFLUENÇANT UNE ÉVALUATION

InfoMaison #00-2.6

LE PRIX DEMANDÉ VS LE PRIX DU MARCHÉ

InfoMaison #00-2.7

LE PRINCIPE DE SUBSTITUTION ET LE PRINCIPE DE RÉGRESSION

InfoMaison #00-2.8

À CHAQUE ANNÉE **IL Y A LA MOITIÉ (50%)** DES MAISONS SUR LE MARCHÉ QUI N'Y SONT PLUS. UNE PARTIE A ÉTÉ VENDUES ET UNE PARTIE A ÉTÉ (OU RETIRÉE, OU MISE HORS MARCHÉ OU BIEN LE MANDAT A ÉCHU ET N'A PAS ÉTÉ RENOUVELÉE).

InfoMaison #00-2.9

À CHAQUE ANNÉE **IL SE VEND ENTRE 46% ET 67% DES NOUVELLES INSCRIPTIONS (Ni)**

InfoMaison #00-2.10 A

LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM)

InfoMaison #00-2.10 B

LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM)

InfoMaison #00-2.10 C

LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM)

InfoMaison #00-2.10 D

LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM)

InfoMaison #00-2.10 E

LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM)

InfoMaison #00-2.11

LA PYRAMIDE DES PRIX LE PRIX DEMANDÉ PAR RAPPORT À LA JUSTE VALEUR MARCHANDE (JVM)

InfoMaison #00-2.12

LES GAMMES DE MAISONS À ÉTAGES ET LES GAMMES DE MAISONS PLAIN-PRIX

InfoMaison #00-2.13

LES RÈGLES DU MARCHÉ

InfoMaison #00-2.14

LES 5 FACTEURS CLÉS

InfoMaison #00-2.15

LES FORMULAIRES DE L'ÉVALUATION

InfoMaison #00-2.16

LES FORMULAIRES DE POSITIONNEMENT

InfoMaison #00-2.17

LA COMPÉTITION PAR GAMME DE PRIX

InfoMaison #00-2.18

LES DEUX COMPOSANTES CRITIQUES

InfoMaison #00-2.19

REVENU DES INDIVIDU DANS LA POPULATION

InfoMaison #00-2.20

DÉMYSTIFICATION DE LA VALEUR MARCHANDE

Le Global

Les informations sur l'état du marché

Le Global représenté par le Tableau #01 suivant donne une idée de l'état du marché local de toutes les maisons à étages (ME) et/ou de toutes les maisons plain-pied (PP) de la ville où est situé "la maison sujet" (celle à laquelle on s'intéresse). Les données et les calculs sont présentés à chaque mois pour chacune des 8 principales villes de la Rive-Nord.

VILLE	CUMUL	
REPENTIGNY (ME)	CUMUL	CUMUL
DATES	2013	2012
Vi (vendeurs)	290	298
VE (acheteurs)	299	198
M (mois)	12	12
ve (vendues / mois)	24,92	16,50
Mi (mois d'inventaire)	10,43	14,42
TV % (taux de vente)	10 %	7 %
(ME) - AU 30 JUIN 2013		

Tableau #01

LE GLOBAL (Le Tableau #01 sur l'état du marché local)

C'est le tableau qui permet de statuer sur l'état du marché local de toutes les maisons du même genre comme par exemple; toutes les maisons à étages (ME) ou toutes les maisons plain-pied (PP) d'une même ville indépendamment du prix demandé.

Dans le tableau #01 ci-dessus, on vous montre l'état du marché de "la maison sujet" selon la date et la, ville et le genre de maison par rapport à la même date un an auparavant.

Par contre Info-Immobilier-Rive-Nord, calcule à chaque mois, l'état du marché qu'il présente dans un Tableau qui prend l'allure suivante :

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)												
REPENTIGNY (ME)	CUMUL	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.	mai
Vi (vendeurs)	300	315	295	281	255	252	249	246	262	269	271	262	304
VE (acheteurs)	266	272	269	274	287	239	244	248	237	246	250	259	243
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	22,17	22,67	22,42	22,83	23,92	19,92	20,33	20,67	19,75	20,50	20,83	21,58	20,25
Mi (mois d'invent.)	13,53	13,90	13,16	12,31	10,66	12,65	12,25	11,90	13,27	13,12	13	12,14	15,01
TV% (taux de vente)	7%	7%	8%	8%	9%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	7%
2016 - 2015 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN													2015

Tableau #02

Le Tableau #02 présenté ici est celui réunissant les données et les calculs des maisons à étages (ME), mais Info-Immobilier-Rive-Nord compile aussi les données et les calculs des maisons plain-pied (PP)

VILLE DE ROSEMÈRE	
Maison Plain-Pied (PP)	Tranche de prix
(PP)	500 000 \$ à 550 000 \$
Vi (vendeurs)	0
VE (acheteurs)	3
M (mois)	12
ve (vendues / mois)	0,25
Mi (mois d'inventaire)	0
TV % (taux de vente)	?
(PP) - AU 14 NOVEMBRE 2015	

Le Magistral

Les informations utiles pour vendre ou pour acheter

Le Tableau #02 ci-contre est **Le Magistral** de Rosemère. Qu'ils soient vendeurs ou acheteurs tous les membres inscrits qui ont une propriété à vendre ou à acheter située sur la Rive-Nord peuvent demander **Le Magistral** de "cette propriété sujet" (celle à laquelle on s'intéresse) en faisant parvenir leur demande par courriel à l'adresse suivante : info@info-immobilier-rive-nord.com

Tableau #01

LE MAGISTRAL (Le Tableau #01 sur le marché local et spécifique)

C'est le tableau qui permet de trouver les caractéristiques de "la maison sujet" (celle à laquelle on s'intéresse) du vendeur qui veut vendre ou de "la maison sujet" de l'acheteur qui veut acheter. "La maison sujet" du vendeur est souvent "la maison sujet" de l'acheteur.

Dans le tableau #01 ci-dessus, on vous montre les caractéristiques de "la maison sujet" selon la date, la ville et le genre de maison selon la tranche de prix dans laquelle la maison sujet fait partie.

Info-Immobilier-Rive-Nord, calcule à chaque mois, les caractéristiques "des maisons sujets" par tranches de prix (il y a 9 tranches de prix), qu'il présente dans un Tableau qui prend l'allure suivante :

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)	4	11	41	38	54	35	19	25	14
VE (acheteurs)	18	44	69	94	33	20	5	10	2
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,50	3,67	5,75	7,83	2,75	1,67	0,42	0,83	0,17
Mi (mois d'inven)	2,67	3,00	7,13	4,85	19,64	21,00	45,60	30,00	84,00
TV% (taux de vente)	38%	33%	14%	21%	5%	5%	2%	3%	1%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 MAI 2016 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #02

Le Tableau #02 présenté ici est celui réunissant les données et les calculs des maisons à étages (ME), mais Info-Immobilier-Rive-Nord compile aussi les données et les calculs des maisons plain-pied (PP)



LE MARCHÉ LOCAL présenté par LE GLOBAL

Dans les articles suivant, de PM681 à PM688, vous trouverez : Les informations sur le genre de marché (marché de vendeurs, marché équilibré ou marché d'acheteurs) où est située votre maison. On appelle chacun de ces articles : **LE GLOBAL**, parce qu'il traite du marché de toutes les maisons du même genre (toutes les maisons à étages; splits ou cottages) ou de (toutes les maisons plain-pied, bungalow), où est située votre propriété.

Pour connaître le marché local de votre propriété, vous cliquez sur le nom de la ville où est située votre propriété

[BLAINVILLE, PM681](#), **actuellement en ligne** [REPENTIGNY, PM685](#), **actuellement en ligne**
[LACHENAIE, PM682](#), **actuellement en ligne** [ST-EUSTACHE, PM686](#), **actuellement en ligne**
[MASCOCHE, PM683](#), **actuellement en ligne** [ST-JÉRÔME, PM687](#), **actuellement en ligne**
[MIRABEL, PM684](#), **actuellement en ligne** [TERREBONNE, PM688](#), **actuellement en ligne**

LE MARCHÉ LOCAL ET SPÉCIFIQUE ou LE MAGISTRAL

Dans les articles suivant, de PM691 à PM698, vous trouverez : Les informations utiles du marché lorsque vous voulez vendre ou acheter. On appelle ce genre d'information : **LE MAGISTRAL**, parce qu'il traite des caractéristiques des maisons semblables à la vôtre (celles qui sont à vendre, ou celles que vous voulez acheter; combien il s'en vend en moyenne par mois, combien ont été vendues dans la dernière année, combien de temps ça prend pour les vendre, qu'elle sont vos chances de vendre ou d'acheter dans les 30 prochains jours, ou les 60 prochains jours ou davantage.

Pour connaître le marché local et spécifique de votre propriété ou d'une propriété que vous envisager d'acheter, vous cliquez sur le nom de la ville où est située la propriété.


[BLAINVILLE, PM691](#), **actuellement en ligne** [REPENTIGNY, PM695](#), **actuellement en ligne**
[LACHENAIE, PM692](#), **actuellement en ligne** [ST-EUSTACHE, PM696](#), **actuellement en ligne**
[MASCOCHE, PM693](#), **actuellement en ligne** [ST-JÉRÔME, PM697](#), **actuellement en ligne**
[MIRABEL, PM694](#), **actuellement en ligne** [TERREBONNE, PM698](#), **actuellement en ligne**

**D'UNE VILLE À L'AUTRE, QU'IL SOIT LOCAL OU SPÉCIFIQUE,
LE MARCHÉ IMMOBILIER EST DIFFÉRENT**

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://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.

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. 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**

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur le logo du réseau social de votre choix pour nous suivre.



Prenez connaissance de toute l'information que peut vous apporter info-immobilier-rive-nord en consultant [À PROPOS](#) sur notre page d'accueil c'est le document no:

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

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