

L'InfoSavoir

info-immobilier-rive-nord.com

Le site d'information par excellence du marché résidentiel de la Rive-Nord



MAJ – SEPTEMBRE 2017

LIS# 015

LE DOSSIER COMPLET **DES MAISONS À ÉTAGES** **À VENDRE À PLUS DE 500,000 \$**

Voici, un résumé des articles déjà parus dans lesquelles je vous ai donné des informations sur les propriétés à vendre à plus de 500,000 \$. Il s'agit des articles suivants :

- [Le premier article a été LIS# 001C](#), ÉDITION SPÉCIALES SUR LES PROPRIÉTÉS EN VENTE À PLUS DE 500,000 \$ au 31 janvier 2017
- [Le deuxième article fut le VNI# 03B](#) LA TENDANCE DES MAISONS À ÉTAGES (ME) À PLUS DE 500,000\$ À BLAINVILLE EN DATE DU 28 FÉVRIER 2017
- [Le troisième article portait le numéro VNI# 004-500K](#) - LA TENDANCE - ME - À PLUS DE 500,000 \$ - BLAINVILLE - MARS 2017
- [Le quatrième article LIS# 008](#) - LE PORTRAIT DES MAISONS À ÉTAGES (ME) À PLUS DE 500,000 \$ au 30 avril 2017
- [Le cinquième article LIS# 011](#) – ANALYSE DU MARCHÉ IMMOBILIER DES MAISONS À ÉTAGES (ME)
- [Le sixième article, LIS# 012](#) - L'ÉTAT DU MARCHÉ DES MAISONS À VENDRE À PLUS DE 500,000 \$ AU 31 MAI 2017

- [Le septième article, LIS#013](#) - L'ÉTAT DU MARCHÉ DES MAISONS À VENDRE À PLUS DE 500,000 \$ AU 30 JUIN 2017
- [Le huitième article, VNI# 005-500K](#) - LA TENDANCE - ME - À PLUS DE 500,000 \$ - BLAINVILLE - JUILLET 2017
- Le neuvième article LIS# 015 –LE DOSSIER COMPLET sur les maisons à étages (ME) à vendre à 500,000 \$ et plus

Tous ces articles sont sur la page d'accueil de [mon site web](#), le premier carreau dans la colonne de droite que vous pouvez atteindre en cliquant sur le lien suivant : <http://info-immobilier-rive-nord.com>

J'ai ajouté l'article LIS#011 puisque celui-ci contient plusieurs aspects qui conviennent aussi aux personnes intéressées aux maisons qui se vendent à plus de 500,000 \$. L'article #011 est un précieux complément à l'article #012 et je vous invite donc à lire les 2 articles.

Je n'ai pas publié l'état du marché des maisons à étages (ME) à vendre à plus de 500,000 \$ à Blainville en date du mois d'août 2017, mais les données et les calculs ont été effectués et ils sont intégrés aux tableaux en date du mois de septembre 2017.

Le premier tableau qui nous donne un aperçu du marché des maisons à étages (ME) à vendre à plus de 500,000 \$ à Blainville est le GLOBAL. Ce tableau nous informe du nombre de maisons à vendre (Vi) et du nombre de maisons vendues (VE) chaque mois. Les maisons vendues en août sont calculées comme étant le nombre de maisons vendues dans les 12 dernier mois finissant le 31 août 2017 alors que les maisons vendues en septembre sont calculées comme étant le nombre de maisons vendues dans les 12 derniers mois finissant le 30 septembre 2017.

VILLES	LE GLOBAL DES (ME) DE PLUS DE 500,000 \$												ME
BLAINVILLE (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.	
Vi (vendeurs)	142	167	174	180	166	140	136	129	131				
VE (acheteurs)	102	100	102	109	110	113	116	125	126				
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	
ve (vendues/mois)	8,50	8,33	8,50	9,08	9,17	9,42	9,67	10,42	10,5	0,00	0,00	0	
Mi (mois d'invent.)	16,71	20,04	20,47	19,82	18,11	14,87	14,07	12,38	12,48	#####	#####	#####	
TV% (taux d'vente)	6%	5%	5%	5%	6%	7%	7%	8%	8%	#####	#####	#####	
2017 - 2016 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - MICHEL BRIEN												2017	2016

Avec ces données, tirées de la base de données Centris appartenant aux courtiers immobiliers on peut faire les calculs suivant :

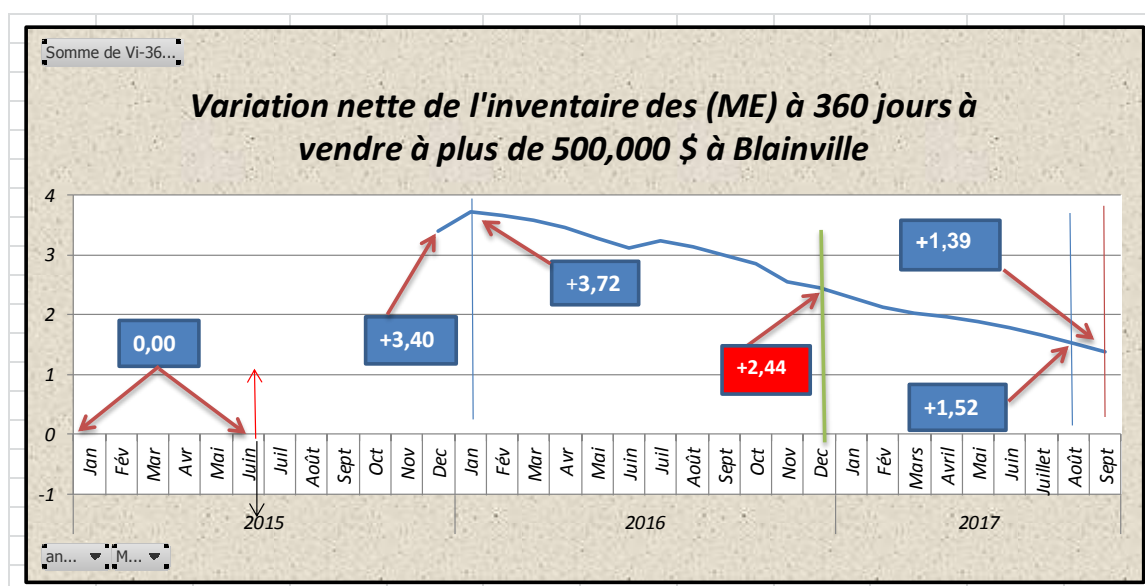
On sait que l'offre (131 maisons à vendre à la fin septembre 2017) c'est aussi l'inventaire (Vi) des maisons à vendre dans ce marché. Puis la demande est calculée comme étant le nombre de maisons vendues (126) divisé par le nombre de mois dans la dernière

année (12), ce qui nous donne une moyenne de 10,42 maisons vendues (ve) par mois en août, alors qu'en septembre, la moyenne de maisons vendues par mois est 10,50.

Enfin on calcule le nombre de mois d'inventaire (Mi) comme étant le rapport entre l'offre (Vi) et la demande (ve). Ainsi en août on obtiendra $(129/10,42) = 12,38$ mois d'inventaire, signifiant que l'ensemble des maisons de ce marché est dans un marché d'acheteurs. Puis en septembre on obtiendra $(126/10,50) = 12,48$ mois d'inventaire signifiant que les maisons de ce marché sont demeurées dans un marché d'acheteurs.

LA TENDANCE DU MARCHÉ DES MAISONS À ÉTAGES À VENDRE À PLUS DE 500,000 \$

Le deuxième tableau qui devrait vous intéressé est celui de la **TENDANCE** du marché. La **TENDANCE** du marché de toutes les maisons à étages (ME) à vendre à plus de 500,000\$ à Blainville (incluant votre propriété) est représentée par la courbe en bleu.



Cette courbe en bleu nous indique que l'inventaire (les maisons à vendre) de ce marché, augmente lorsque la courbe est au-dessus de 0, et lorsque la courbe sera sous 0 l'inventaire diminuera. Actuellement la courbe nous informe :

- Qu'elle augmentait dans la période précédant le 31 janvier 2016, mais que depuis cette date l'inventaire de ce marché augmentait de moins en moins,
- Qu'à la fin janvier 2016, la TENDANCE indiquait que l'inventaire augmentait de 3,72 maisons à vendre par jour,
- Qu'à la fin décembre 2016, la TENDANCE indiquait que l'inventaire augmentait de 2,44 maisons à vendre par jour,
- Qu'à la fin août 2017, la TENDANCE indiquait que l'inventaire augmentait de 1,52 maison à vendre par jour.

- Qu'à la fin septembre 2017, la TENDANCE nous indique que l'inventaire augmente encore, mais de seulement 1,39 maison par jour.

On remarque que depuis janvier 2016, l'inventaire est passé d'une augmentation moyenne de 3,72 maisons à vendre par jour à 1,39 maison à vendre par jour. On a donc eu une diminution du nombre de maisons à vendre en moyenne par jour de 2,33 maisons ($3,72 - 1,39$).

On se rappelle que l'inventaire c'est l'offre que font les vendeurs de ce marché et que cet offre nous permet de savoir si le marché s'améliore ou s'il se détériore. Or, lorsque cet inventaire (cette offre) diminue, le marché doit s'améliorer, puisque **la mesure du marché**, le nombre de mois d'inventaire (**Mi**), est fonction de l'offre de ce marché.

Rappelez-vous que $\Delta Mi = \Delta Vi / ve$ et que $\Delta Vi = (Vi - VE)$. **(Il faut lire : la variation du nombre de mois d'inventaire (ΔMi) est égale à la variation de l'offre (ΔVi) divisé par la demande (ve)).** Ainsi comme on vient de le constater, l'offre (l'inventaire) à diminuée en moyenne de 2,33 maisons par jour, entraîne une diminution du nombre de mois d'inventaire (Mi).

Comme cet inventaire est celui de toutes les maisons à étages (ME), à vendre à plus de 500,000 \$, on se demande **qu'elles maisons profitent de cette diminution** du nombre de mois d'inventaire de ce marché? On ne sait pas, mais on peut le savoir en consultant un autre tableau, le MAGISTRAL.

Faut aussi se rappeler que si (Mi) est plus petit que 5 mois, on a affaire à un marché de vendeurs et dans un tel marché la valeur de la propriété augmente, tandis que si (Mi) est de 7 mois et plus, on a affaire à un marché d'acheteurs et dans un tel marché la valeur de la propriété diminue. Vous avez déduit, j'imagine qu'entre 5 et 7 mois le marché est équilibré et la valeur de la maison n'augmente, ni ne diminue.

Au début de la page suivante vous allez trouver le MAGISTRAL des maisons à étages (ME) en date de la fin décembre 2016 et le MAGISTRAL des mêmes maisons à étages (ME) en date de la fin septembre 2017.

Entre les deux tableaux j'ai identifié les tranches de prix de 1 à 9 puisqu'il y a neuf tranches de prix qui varie à coup de 75,000 \$ par tranche.

Si on compare chacune des tranches de prix correspondantes, on peut voir que le nombre de mois d'inventaire (Mi) a diminué en septembre 2017 par rapport à décembre 2016. Mais que le nombre de mois d'inventaire (Mi) est toujours demeuré plus grand que 7 mois, signifiant que l'ensemble des maisons de ce marché est dans un marché d'acheteurs, **sauf pour la première tranche de prix allant de 500,000 \$ à 575,000 \$.**

Cette première tranche de prix présente un nombre de mois d'inventaire compris entre 5 et 7 mois (à 5,73 mois), signifiant que les maisons de cette tranche de prix sont dans un marché équilibré.

On en avait fait mention, qu'à un moment donné l'amélioration des marchés viendrait affecter les tranches de prix plus élevées celles de 500,000 \$ et plus.

VILLES	MAGISTRAL MAISONS À ÉTAGES (ME)								
BLAINVILLE (ME)	500K	575K	650 K	725K	800K	875K	950K	1,025K	1,100K
K = 1000	à 575K	à 650K	à 725K	à 800K	à 875K	à 950K	à 1,025K	à 1,100 K	ET PLUS
Vi (vendeurs)	29	35	27	19	8	7	13	4	24
VE (acheteurs)	39	34	13	5	4	1	1	1	5
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	3,25	2,83	1,08	0,42	0,33	0,08	0,08	0,08	0,42
Mi (mois d'inven)	8,92	12,35	24,92	45,60	24,00	84,00	156,00	48,00	57,6
TV% (taux de vente)	11%	8%	4%	2%	4%	1%	1%	2%	2%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 31 DÉCEMBRE 2016 - PAR MICHEL BRIEN									

TRANCHE DE PRIX # 1 2 3 4 5 6 7 8 9

VILLES	MAGISTRAL MAISONS À ÉTAGES (ME)								
BLAINVILLE (ME)	500K	575K	650 K	725K	800K	875K	950K	1,025K	1,100K
K = 1000	à 575K	à 650K	à 725K	à 800K	à 875K	à 950K	à 1,025K	à 1,100 K	ET PLUS
Vi (vendeurs)	21	26	21	15	7	9	4	5	23
VE (acheteurs)	44	39	20	6	8	4	3	4	5
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	3,67	3,25	1,67	0,50	0,67	0,33	0,25	0,33	0,42
Mi (mois d'inven)	5,73	8,00	12,60	30,00	10,50	27,00	16,00	15,00	55,20
TV% (taux de vente)	17%	13%	8%	3%	10%	4%	6%	7%	2%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - AU 30 SEPTEMBRE 2017 - PAR MICHEL BRIEN									

À partir des deux tableaux ci-dessus, voici quelques informations pertinentes :

Dans le tableau du 31 décembre 2016 (en bleu) dans la tranche de prix allant de 950,000 \$ à 1,025,000 \$, il y a 13 maisons à vendre, 1 maison a été vendue dans les 12 derniers mois finissant le 31 décembre 2016 (12 mois), on peut donc calculer LA DEMANDE = VE/M ou (1/12) = 0,08. Imaginez, il se vend 1/12 de maison par mois, ça prend donc 12 mois pour qu'une maison soit vendue dans cette tranche de prix.

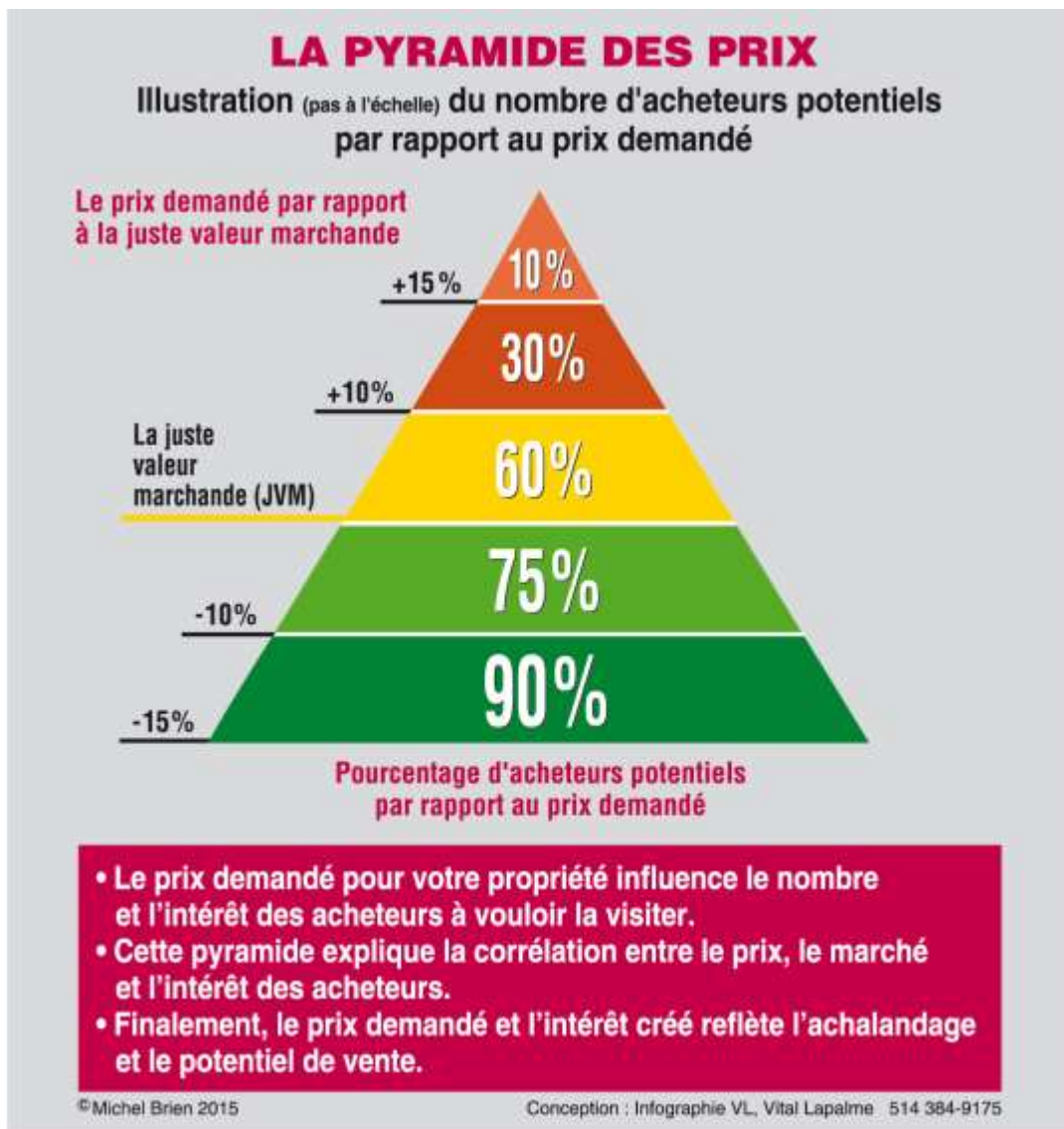
Cela veut dire que si vous surévaluez votre prix demandé (si vous demandez plus que la juste valeur marchande (JVM) de votre propriété) non seulement vous ne vendrez pas mais vous devrez attendre une autre année pour avoir la chance de vendre.

Dans le tableau du 31 septembre 2017, on voit que le marché s'est bien amélioré, même s'il est encore identifié comme un marché d'acheteurs. En effet dans la tranche de prix désignée (950,000 \$ à 1,025,000 \$ il y a maintenant que 4 maisons à vendre et 3 maisons ont été vendues dans la dernière années soit du 1^{er} octobre 2016 au 30 septembre 2017 (notez que ce n'est pas la même année que dans le tableau précédent). LA DEMANDE est maintenant 0,25 maison vendue par mois (3/12), ce qui

vous indique que ça prend maintenant 4 mois pour qu'une maison soit vendue dans cette tranche de prix. $(ve) = VE/M$ ou $(3/12) = 0,25$. Neuf mois plus tard en septembre 2017, ça prend encore 4 mois pour qu'une maison soit vendue.

Un fait à remarquer : Dans le tableau précédent, lorsque LA DEMANDE (ve) est à 0,08 maison vendue par mois, cela signifie que dans cette tranche de prix il se vend **qu'une seule maison par année**. Lorsque $(ve) = 0,17$ maison vendue par mois, cela signifie qu'il se vend une seule maison par 6 mois (2 par année), alors que si $(ve) = 0,33$ cela signifie qu'il se vend une seule maison par 3 mois (4 par année) et ainsi de suite. **Cela se passe toujours de la même façon à la condition que votre propriété ne soit pas inscrite à un prix surévalué et qu'elle soit en bonne condition.**

Il y a plusieurs énoncés qui peuvent-être prouvés, comme par exemple celui que l'on déduit de la pyramide des prix dans le tableau ci-dessous.



que

Ainsi, si vous demandez 10% de plus que la juste valeur marchande de votre propriété, vous n'allez rejoindre que 30% des acheteurs potentiels c'est la moitié des acheteurs potentiels vous auriez eu si le prix demandé était le prix de la juste valeur marchande (JVM).

Une autre chose que les vendeurs ne réalisent pas toujours c'est la relation qui existe entre le pourcentage d'acheteurs potentiels rejoint, par rapport au prix demandé

Aujourd'hui, pour vendre une maison, il faut la faire voir au plus grand nombre d'acheteurs potentiels tant sur internet que par d'autres moyens de marketing. **Pensez-y bien. Si vous essayez de gonfler le prix de vente de votre maison (afin d'obtenir le maximum d'argent possible)** alors vous atteindrez un pourcentage d'acheteurs potentiels moindre, et peut-être vous ne serez plus dans la tranche de prix des acheteurs potentiels, ceux-ci ne verront pas votre maison et la chance que les acheteurs choisissent de visiter la vôtre sera réduite. **Si moins d'acheteurs visitent votre maison, vous avez moins de chance d'avoir des offres d'achat.**

Dans le MAGISTRAL du 30 septembre 2017, et dans la tranche de prix désignée (950,000 \$ à 1,025,000 \$) il y a 3 acheteurs potentiels et un de ceux-ci achètera une propriété dans cette tranche de prix dans un des 4 prochains mois et vous avez 6% de chance que ce soit la vôtre.

COMMENT DÉTERMINE-T-ON QU'ELLES SONT LES MAISONS QUI SERONT LES PLUS SUSCEPTIBLES D'ÊTRE VENDUES DANS LES 30 PROCHAINS JOURS.

Dans la tranche de prix allant de 950,000 \$ à 1,025,000 \$ (la tranche de prix choisie). Le choix de cette tranche de prix a été fait, parce que les maisons dans cette tranche de prix sont dans un marché d'acheteurs puisque le nombre de mois d'inventaire est supérieur à 7 mois (16,00 mois).

Dans cette tranche de prix on peut relever, à partir du tableau du MAGISTRAL au 30 septembre 2017, que le taux de vente est de 6%. Ce pourcentage indique que si un propriétaire possède une maison dans cette tranche de prix, il a 6% chances de la vendre dans les 30 prochains jours, le taux de vente en pourcentage est calculé comme étant le rapport de la demande divisé par l'offre; $(TV\%) = (ve)/Vi$ ou $0,25/4$ ce qui donne 6%. Comme il se vend une seule maison par 4 mois ($4 \times 0,25 = 1$), il faut se demander, comment détermine-t-on la maison qui est la plus susceptible d'être vendue à l'intérieur des 4 prochains mois?

Avec la croissance de l'inventaire et/ou la diminution des ventes, que l'on connaît dans un marché d'acheteurs, Il est important de positionner sa maison afin de **la vendre dans les meilleurs délais et au meilleur prix.**

Lorsqu'un cas semblable survient on doit faire les 2 mises au point suivantes :

- Les acheteurs ne basent pas leur choix seulement sur le prix demandé lorsqu'ils décident d'acheter une propriété. Ils achètent selon **la valeur du bien immobilier, selon la relation qu'ils perçoivent entre la qualité et le prix demandé.** Il y a normalement 5 critères sur lesquels ils se basent et on va voir quels sont ces critères.
- L'objectif du courtier immobilier est de se positionner de façon à ce que son client augmente ses chances de vendre de 6% à 100%.

Commencer par regarder votre maison à travers "l'œil d'un acheteur" potentiel. On appelle cette façon de faire: **la stratégie de positionnement par la valeur**

On Reconnaît Normalement Les 5 Critères Suivants:

- **LA CONDITION**, peut être améliorée
- **L'EMPLACEMENT**, non contrôlable
- **LA GRANDEUR**, non contrôlable
- **LES CARACTÉRISTIQUES CONTRIBUTIVES**, peuvent ajouter à la valeur, mais c'est si peu par rapport à l'emplacement et à la surface habitable,
- **LE PRIX**, sera déterminé par la position de la propriété parmi les compétitives (les maisons à vendre en même temps que la vôtre)

Normalement, au moment de la vente vous pouvez améliorer l'état extérieur de la propriété (**le "Curb Appeal"**) en rendant l'extérieur plus invitant, pour pouvez améliorer aussi l'intérieur par la mise en valeur des pièces (**le "Home Staging"**) et l'état de la propriété, en faisant toutes les réparations nécessaires, mais vous ne pouvez pas améliorer l'emplacement, à moins de déménager votre propriété dans un autre endroit. Vous ne pouvez pas non plus, changer la grandeur de la maison (je veux dire ajouter une pièce pour augmenter la valeur) ou la grandeur du terrain, ordinairement, vous ne faites pas de grands travaux, comme un agrandissement ce n'est pas le temps. Vous n'ajouterez pas non plus de caractéristiques contributives (comme finir le sous-sol), compte tenu que le retour sur investissement ne vous avantagera pas.

Ce qui peut vous avantager c'est le changement dans l'état du marché (comme passé d'un marché d'acheteurs à un marché équilibré, puis à un marché de vendeurs)

ET L'ORSQUE CELA SE PRODUIT et C'EST LE CAS ACTUELLEMENT TEL QUE DÉMONTRÉ DANS LE TABLEAU DE LA TENDANCE (le 2^{ième} tableau du présent article, en page 3)

IL FAUT ÊTRE PATIENT

Et profiter du moment pour améliorer vos chances de vendre en effectuant les petites réparations, en améliorant la condition (extérieure et intérieure) de votre propriété et le prix demandé.

Dans le marché d'aujourd'hui, les acheteurs ont plusieurs choix. Dans la perspective de maximiser son prix de vente, le vendeur doit présenter sa maison avec ses plus beaux atouts et au meilleur prix.

Le vendeur ne peut contrôler que **la condition, les caractéristiques contributives, et le prix. L'emplacement et la grandeur** ne sont pas contrôlables (on ne peut pas changer l'emplacement de la maison à vendre, ni la grandeur de la bâtisse et du terrain).

Si le vendeur veut vendre dans les 4 prochains mois, il doit positionner sa propriété comme la seule propriété qu'un acheteur pourrait choisir parmi les 4 maisons à vendre.

On a donc 4 propriétés à comparer selon la stratégie de positionnement par la valeur. Il est important de positionner sa maison afin de la vendre dans les meilleurs délais et au meilleur prix. Commencer par regarder votre maison à travers "l'œil d'un acheteur" potentiel. **On verra dans le prochain article, (à la fin octobre), comment appliquer la stratégie de positionnement par la valeur.**

À quelle position se retrouve la maison à vendre parmi les 4 maisons actuellement inscrites sur le marché?

Si elle se retrouve en première position, elle aura 100% des chances d'être vendue dans un des 4 prochains mois (parce qu'il se vend 0,25 maison par mois) il se vendra donc une seule maison dans les 4 prochains mois.

Si elle se retrouve en 2^{ième} position, elle aura 50% de chances d'être vendue dans les 4 prochains mois, mais 100% de chance d'être vendue entre le 5^{ième} et le 8^{ième} mois, (à la condition qu'aucune autre maisons ne soit inscrite dans cette tranche de prix ou qu'une maison inscrite dans une tranche de prix supérieure n'abaisse son prix et fasse dorénavant partie de la tranche de prix choisie 950K \$ à 1,25K \$.

Généralement le vendeur peut améliorer la condition et le prix mais pas l'emplacement. **La grandeur et les caractéristiques contributives, peuvent être améliorées avec un investissement majeur en temps et en argent, ce qui normalement n'est pas envisagé au moment de l'inscription. Si j'élimine l'emplacement, la grandeur et les caractéristiques contributives que je ne peux pas contrôler il ne me reste qu'à agir sur: soit la condition ou le prix.**

Cela se passe toujours de la même façon à la condition que votre propriété ne soit pas inscrite à un prix surévalué et qu'elle soit en bonne condition.

En effet si votre propriété est inscrite à un prix surévalué, l'acheteur potentiel s'en rend compte et vous n'arriverez pas à avoir la maison la plus susceptible d'être vendue la première des quatre. Il en sera de même, si la condition de votre propriété laisse à désirer.

C'EST BIEN BEAU DE DIRE QU'IL FAUT AGIR SUR LA CONDITION OU LE PRIX

Agir sur la condition est relativement facile et peu coûteux, **mais abaissé le prix** c'est autre chose. Mais faut-il absolument abaissé le prix demandé ou être patient et attendre que le marché s'améliore davantage?

J'ai relevé 2 situations où cela a provoqué d'immenses pertes suite à l'abaissement du prix demandé. Il s'agit de la vente de **la propriété de Céline Dion à Jupiter en Floride** et à la vente de **son château de l'île Gagnon, à Laval**. Sur Google, vous avez la possibilité de lire les textes d'Yvon Laprade journaliste au journal La Presse, relativement aux baisses de prix. Cherchez dans Google, comme le texte écrit en gras.

Je ne pense pas qu'il faille abaisser votre prix de vente de cette ampleur, si votre propriété se situe dans un marché d'acheteurs, mais il faut vous rendre compte que vous demandez aux acheteurs potentiels d'acheter une propriété dont la juste valeur marchande est à la baisse et qu'il n'y a aucun moyen de savoir quel sera la valeur de cette propriété lorsque la juste valeur marchande aura fini de diminuer et quand surviendra la fin de la diminution de la valeur de votre propriété.

J'ai déjà écrit un article à ce sujet et vous pouvez le consulter dans la section du p'tit matin sur le site web d'info-immobilier-rive-nord.com L'article en question est le numéro: **PM 548 – LA PREMIÈRE RAISON D'ACHETER DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS**

Lorsque la diminution de prix est très considérable, comme dans le cas des 2 maisons de Céline Dion, il vaut mieux attendre que le marché change. Dans un cas semblable le vendeur a avantage à sortir du marché, quitte à y revenir dans un moment approprié.

Si le propriétaire applique la formule de **l'offre et de la demande** il s'apercevra de la gamme de valeur dans laquelle devrait se **retrouver le prix demandé de sa propriété**, et si la baisse de prix est acceptable il peut alors abaisser son prix demandé et se placer en position de vente. Plus vite il fera cet ajustement, non seulement il vendra plus rapidement mais il le fera sans perdre d'argent et au meilleur prix.


POUR NOUS REJOINDRE

Vous trouverez beaucoup d'information sur **info-immobilier-rive-nord** sur la page suivante, où vous trouverez aussi, toutes les coordonnées pour communiquer avec nous.

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Adresse courriel : Info@info-immobilier-rive-nord.com Tél: (450) 932-1267

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/bloque/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no. ci-dessus 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:

[Cliquez sur le lien suivant](#)

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

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