

# L'InfoSavoir

info-immobilier-rive-nord.com

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



MAJ – OCTOBRE 2017

LIS#019

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

## LA VALEUR RELATIVE

sert à déterminer la position des maisons à vendre incluant la maison désignée

Lorsqu'il s'agit de déterminer **la valeur du produit** (la maison), le vendeur, le fait selon **les éléments internes**, sur la base **de l'emplacement (de la ville ou du quartier), la surface habitable et les caractéristiques contributives** (on l'a vu dans l'article précédant **LIS#017**).

**La valeur** à laquelle réfère l'acheteur lorsqu'il doit faire un choix parmi différentes propriétés d'une même tranche de prix et qui sont **dans le même environnement**, possèdent **le même genre, et le même style**, est **la valeur relative**.

**La valeur relative** de chacune des maisons compétitives (incluant la maison désignée) est celle qui va déterminer leur classement. Quelle sera la propriété la plus susceptible d'être vendue en premier, en deuxième, en troisième ou en quatrième.

Lorsqu'il s'agit de déterminer **la valeur relative** on le fera aussi sur la base de l'emplacement, mais cette fois ce sera sur la base de **l'emplacement local** de chacune des maisons compétitives. Les meilleurs emplacements locaux sont; **les endroits privilégiés par les acheteurs**. On peut distinguer les emplacements selon qu'ils sont favorables ou indésirables

## **CONSIDÉRATIONS SUR L'EMPLACEMENT LOCAL**

### **LES EMBLEMENTS LOCAUX PRIVILÉGIÉS, FAVORABLES**

#### **• Les districts scolaires les mieux notés affectent l'emplacement**

Les acheteurs d'habitations qui ont des enfants, sont préoccupés par leur éducation et paient souvent davantage pour une maison située dans un quartier scolaire fortement recommandé.

#### **• Les loisirs et la nature affectent l'emplacement**

Les maisons qui côtoient l'océan, les rivières, les lacs ou les parcs tiennent leur valeur en raison de leur emplacement, à condition qu'ils ne se trouvent pas sur le chemin d'un risque naturel possible. Les gens veulent être près de l'eau ou de paramètres visuellement attrayants.

#### **• Les vues panoramiques affectent l'emplacement**

Certaines maisons se vendent rapidement et à un prix plus élevé, si elles offrent une vue panoramique sur les paysages urbains. Même l'aperçu du fleuve d'une seule fenêtre suffit à justifier un bon emplacement. D'autres vues recherchées incluent les montagnes, les ceintures de verdure ou les terrains de golf.

#### **• Le divertissement et les commerces affectent l'emplacement**

Dans de nombreuses villes, vous trouverez des maisons situées à distance de marche, des salles de cinéma, des restaurants et des boutiques, sont plus chers que celles qui sont plus éloignées. Beaucoup de gens préfèrent ne pas conduire s'ils peuvent se promener à proximité de ces emplacements plus animés.

#### **• Les zones conformes affectent l'emplacement**

Les gens ont tendance à graviter vers ceux qui partagent des valeurs similaires et que leurs maisons le reflètent. Les acheteurs d'habitations préfèrent surtout être entourés de propriétés dont l'âge et le genre de construction sont semblables, là où résident les gens comme eux.

#### **• Les quartiers économiquement stables affectent l'emplacement**

Les quartiers qui ont résisté à l'épreuve du temps et les différentes situations économiques du quartier sont plus susceptibles d'attirer les acheteurs qui souhaitent maintenir la valeur de leur maison. Ce sont des gens qui s'attendent à ce que la propriété soit recherchée.

#### **• Le transport public, les soins de santé et les emplois affectent l'emplacement**

La plupart des gens ne veulent pas être obligé d'effectuer de long trajet pour se rendre au travail, au bureau du médecin ou à l'aéroport. Ils préfèrent être situés à proximité des services d'urgence et des commodités, de sorte que les maisons dans des endroits qui réduisent le temps de voyage sont plus souhaitables.

**• Au centre de la lignée de maison, affecte l'emplacement**

Comme emplacement, certains acheteurs préfèrent être au coin de la rue, mais la plupart des acheteurs souhaitent être au centre du pâté de maison, parce qu'ils se sentent moins vulnérables.

## **LES EMPLACEMENTS LOCAUX, INDÉSIRABLES**

Il est presque plus facile de parler de ce qui constitue un mauvais emplacement que de discuter des bons emplacements. C'est parce que les qualités qui rendent le bon emplacement souhaitable peuvent varier selon que vous soyez en ville, en banlieue ou dans les montagnes. Les endroits indésirables, par leur nature générale, sont plus faciles à identifier.

**• Les zones commerciales / industrielles sont de mauvais emplacements**

Sauf si vous habitez au centre-ville, les immeubles commerciaux de votre immeuble diminuent les valeurs immobilières résidentielles. Une partie de la raison en est parce que les propriétaires ne peuvent pas contrôler le vas et viens. Les maisons à côté des stations-service ou des centres commerciaux sont indésirables en raison du facteur de bruit, et personne ne veut vraiment écouter les moteurs de camions au ralenti la nuit ou pendant les heures brèves du matin.

**• Les chemins de fer, les autoroutes ou les aéroports sont des endroits difficiles, de mauvais emplacements**

Certains habitants de la ville ont des maisons proches des voies ferrées et souffrent de grondement et d'autres parasites 24 heures par jour. Un bruit excessif fait souvent que les acheteurs vendent rapidement, même lorsque ces maisons se trouvent dans des zones par ailleurs souhaitables.

**• Les zones à forte criminalité sont de mauvais emplacements**

Les gens veulent se sentir en sécurité. Lorsque les voitures viennent et vont tout au long de la nuit, et la police visite souvent un quartier, l'hypothèse est que la région peut avoir un problème de criminalité. Cela rend les acheteurs frileux sur l'achat de maisons à cet endroit.

**• Les zones économiquement faibles sont de mauvais emplacements**

Si les propriétaires ne montrent aucune fierté de propriété dans le maintien de leurs maisons, attestés par le manque d'entretien, de l'aménagement paysager et de la malbouffe dans la cour, vous pourriez réfléchir à deux fois pour vous déplacer dans une telle zone. D'autre part, certaines zones comme celle-ci sont au centre des projets de réhabilitation proposés. Mais, la réhabilitation n'est jamais une garantie.

**• Près des dangers sont de mauvais emplacements**

En bout de ligne: les gens ne veulent pas vivre à côté des centrales nucléaires. Peu d'acheteurs de maison veulent un transformateur dans leur jardin non plus. Si le quartier a été construit sur un dépotoir ou a été récemment marécage. Commandez toujours un rapport de danger naturel lors de l'achat d'une maison.

## **Vous avez sans doute remarquez qu'il s'agit ici des emplacements "locals"**

Une maison à Vancouver peut valoir quelques millions et être placées devant un mur antibruit. La valeur de cette maison qui devrait être réduite à cause du mur antibruit est minime par rapport à la valeur déterminée par l'O&D, de tel sorte qu'une autre maison compétitive placée dans le même quartier mais qui n'a aucun rapport avec le mur antibruit sera inscrite dans la même tranche de prix mais sera la première à être vendu à cause de son **emplacement local**.

Dans le cas de l'emplacement dont on parle dans l'article **LIS #017** il s'agit de différencier des emplacements qui ne sont pas dans le même marché et dont les marchés sont différents. **L'emplacement en est une caractéristique extrinsèque**, une d'accessibilité, et par **accessibilité on entend le positionnement dans l'espace urbain** (dans une ville ou dans un de ses quartier si c'est une grosse ville)

**Le poids de l'emplacement dans un marché local** est sûrement moins évidente que le poids de l'emplacement tel que présenté dans l'article **LIS #017** où le poids de l'emplacement de la petite maison vendue à 2,480,000 \$ à cause de la forte demande et d'une offre quasi inexistante, et à cause de la rareté. L'emplacement local **est aussi une caractéristique extrinsèque** mais **relative à la qualité de vie**, ce qui la différencie de l'emplacement d'accessibilité mentionné dans le paragraphe précédent.

Le poids de chacun des emplacements locaux pourrait être analysé comme une caractéristique par la Méthode Hédonique (on a vu dans l'article **LIS#018**).

## **CONSIDÉRATIONS SUR LES CARACTÉRISTIQUES ESSENTIELLES**

Lorsque je recherche **les comparables et les compétitives, je choisis les caractéristiques essentielles**, celles de la maison désignée et sur lesquelles les acheteurs potentiels ne feront pas de compromis.

Voici un exemple des caractéristiques essentielles déterminées le 17 janvier 2016, en regard de la propriété sise au 2484 rue des Jacinthes à Lachenaie. Les caractéristiques essentielles utilisées étaient les suivantes:

**Lachenaie, maison à étages (ME) Cottage et Split, isolé, avec 3CC (hors-sol)+, 2SB+, 1G+, sous-sol fini**

Application de la formule de l'O&D :  $M_i = V_i/v_e$  ou  $M_i$  est le nombre de mois d'inventaire,  **$V_i$  est le nombre de maison à vendre en date du 17 janvier 2016** et où  $v_e = VE/M$ ,

alors que **VE est le nombre de maison vendues entre le 18 janvier 2016 et le 17 janvier 2017.**

**Les caractéristiques essentielles sont les caractéristique dites structurelles, ce sont des caractéristiques intrinsèques,** (des caractéristiques relatives au bien physique lui-même (surface habitable, chambre à coucher, salle de bain, solage, fenêtres, revêtement extérieur etc.)).

### **LES CARACTÉRISTIQUES ESSENTIELLES (STRUCTURELLES), caractéristiques intrinsèques**

Laissez-moi vous expliquer pourquoi je considère que ces caractéristiques que je désigne comme étant des caractéristiques structurelles, issues du choix des caractéristiques essentielles et qu'elles **n'ajoute rien à la valeur relative** entre les maisons en compétition, parce que la juste valeur marchande (JVM) a déjà été comptabilisée lors du choix des comparables et des compétitives.

Lorsque le courtier fait le choix des caractéristiques essentielles (les caractéristiques sur lesquelles l'acheteur éventuel ne fera pas de compromis), **il y a des caractéristiques qui ne sont pas indiquées, mais elles existent tout de même, elles sont sous-entendues.**

Ainsi, selon les caractéristiques essentielles, les maisons comparables et les maisons compétitives **devrait avoir au moins 3 chambres à coucher, 2 salles de bain, (ou une salle de bain et une salle d'eau; changement que l'on peut faire à l'occasion), elle devrait avoir un sous-sol fini et un garage.** Ce sont là quelques caractéristiques essentielles de la maison désignée, mais admettez avec moi que la maison du vendeur (la maison désignée) possède un solage, elle possède des pièces, elle devrait avoir des fenêtres, une cuisine avec des armoires, elle devrait avoir un escalier puisque c'est une maison à étages (ME), elle devrait posséder un bain, une douche, un lavabo, une toilette, elle devrait posséder un revêtement extérieur, une toiture, etc.

Les caractéristiques essentielles choisies me permettent de repérer les propriétés comparables (celles qui ont les mêmes caractéristiques essentielles et qui ont été vendues dans la dernière année), afin que je puisse établir mon prix demandé. Mais ces mêmes caractéristiques essentielles me permettent aussi de repérer les compétitives (les maisons qui possèdent les mêmes caractéristiques essentielles et qui sont à vendre en même temps que la maison désignée).

La maison désignée comme les maisons compétitives sont dans la même tranche de prix. Elles doivent donc, si elles ont été inscrites dans la même tranche de prix avoir sensiblement la même valeur. Comme nos tranches prix varient par tranches de 50,000 \$, on peut dire que la maison désignée comme les maisons compétitives peuvent varier au maximum de 50,000 \$.

Il se peut qu'une maison compétitive possèdent plusieurs caractéristiques dites structurelles lui donnant un avantage marqué sur la maison désignée, mais cet

avantage ne sera jamais supérieur à 50,000 \$ puisque si c'était le cas, cette maison compétitive serait dans la tranche de prix supérieure.

De la même façon, si c'était la maison désignée qui avait un avantage à cause de ses caractéristiques structurelles, on aurait trouvé d'autres comparables et d'autres compétitives et possiblement dans une autre tranche de prix.

**Voici un tableau des caractéristiques intrinsèques** (relatives à la valeur marginale du bien physique lui-même)

## CARACTÉRISTIQUES ESSENTIELLES (STRUCTURELLES)

1. Age de la maison – ont un effet négatif pour une différence de 20 à 30 ans, -1% par année
2. Armoire de cuisine
3. Chambre à coucher supplémentaire, c'est +4,1%
4. Cuisine refaite
5. Électricité 200-300 ampères +14,2%
6. Électricité 400 ampères +28% alors que
7. Espace de relaxation (salon) dans chambre à coucher, +8% (coin salon) Salle de lecture attenante à la CC c'est +8%
8. Fenestration
9. Fondation
10. Fosse septique, champ d'épuration vs infrastructures municipales
11. Maison pour bricoleur c'est -24% (fixer-upper)
12. Mezzanine ou pas de mezzanine
13. Rénovée complètement versus partiellement rénovée vs non rénovée
14. Plancher de bois et/ou tuile ou une combinaison des deux ont une plus grande valeur
15. Plafond 9' +6,2%, ou voûtée vs standard
16. Puit vs infrastructure municipale
17. Revêtement en stucco +9,7% et Revêtement bois est +8,5% de plus que vinyl et aluminium.
18. Revêtement aluminium c'est -3,6% du revêtement avec brique alors que le
19. Revêtement extérieur de vinyl -3,5% et
20. Salle à manger 6,2%
21. Salle de bain complète additionnelle ajoute 24% au juste prix demandé
22. Salle d'eau +15% du prix de vente ou demi-salle de bain
23. Sous-sol fini, c'est +9%, vs semi-fini ou pas fini ou pas de sous-sol,
24. Surface habitable, chaque 1,000 pi<sup>2</sup> c'est +3,3%
25. Salle familiale, 7,3%
26. Système de chauffage
27. Toiture, en pente vaut davantage qu'une toiture plate +10%,
28. Toiture en métal garantie à vie vs ardoise, tuile, vs bardeaux

Ainsi qu'il s'agisse des **caractéristiques essentielles** ou des **caractéristiques structurelles** on ne peut pas dire qu'il y a une énorme différence entre les propriétés comparables ou compétitives et la maison désignée, de sorte qu'il nous faut trouver un autre facteur capable de nous indiquer dans quel ordre devrait se présenter les maisons en compétition (incluant la maison désignée) à l'acheteur éventuel.

Qu'on soit à Vancouver ou à Terrebonne la valeur des caractéristiques essentielles (structurelles) seront déterminées de la même façon mais auront des valeurs différentes à cause de l'emplacement intrinsèque (ville ou quartier),

puisque la valeur intrinsèque des caractéristiques essentielles seront différentes. On l'a bien vu dans l'article **LIS#017**

**NOTE:** Les pourcentages indiqués pour certaines caractéristiques émanent de la valeur déterminée, par la Méthode Hédonique, dans l'article **LIS#018** (vous devriez en prendre connaissance), pour une ville désignée aux États-Unis et je crois qu'il s'agissait de Philadelphie.

On en déduit que les caractéristiques essentielles (structurelles) n'ajoutent rien à la valeur relative des comparables ou des compétitives puisque ces caractéristiques sont déjà prises en compte lorsqu'on les choisies comme comparables ou comme compétitives.

## **CONSIDÉRATIONS SUR LES CARACTÉRISTIQUES CONTRIBUTIVES**

### **Les caractéristiques contributives**

On vient tout juste de voir les caractéristiques essentielles qui **pourraient changer la valeur**, voyons maintenant les caractéristiques contributives dont l'importance, (le poids de l'élément) est située entre 3% et 5% de la valeur totale.

Cette association est très utile pour comprendre ce qui est vraiment important dans la détermination de la juste valeur marchande (JVM) d'une propriété. **L'attribution d'une moindre valeur aux caractéristiques contributives par rapport à la valeur totale relève du fait qu'elles sont souvent les mêmes ou qu'elles correspondent à une valeur équivalente.** Ainsi, pour une caractéristique contributive présente dans la maison désignée et, à la fois dans la maison compétitive, ces caractéristiques s'annulent. La maison désignée et la maison compétitive peuvent posséder un foyer, l'ajustement est zéro. Une maison comparable peut avoir un foyer alors que la maison désignée (la maison à vendre) n'en a pas, mais par contre elle possède un élément, disons une piscine dont le prix est équivalent. L'ajustement est zéro.

Voilà une raison pour laquelle on donne si peu de valeur aux caractéristiques contributives, d'autant plus que si le consommateur veut absolument un foyer ou une piscine il pourra toujours l'ajouter par la suite. **Ce qui est important ce sont les caractéristiques essentielles (structurelles), qui coutent beaucoup plus cher à rajouter que la majorité des caractéristiques contributives.**

Un autre aspect des caractéristiques contributives est le fait de les évaluer selon leur coût (**valeur intrinsèque**) qu'elles représentent plutôt que de les évaluer selon le bienfait qu'on en retire.



**C'est le principe de substitution** qui entre en jeu. Prendre sa douche dans un bain entouré de rideaux de douche vous permet d'être aussi propre que de vous laver dans une douche vitrée.

Une autre application du principe de substitution est expliquée à l'aide du tableau ci-contre. La valeur des deux maisons est identique indépendamment du coût engendré par le creusage du puits donnant accès à l'eau. Le coût est de 8,000 \$ supérieur pour le propriétaire de droite mais sa maison vaut le même prix que celle du propriétaire de la maison de gauche.

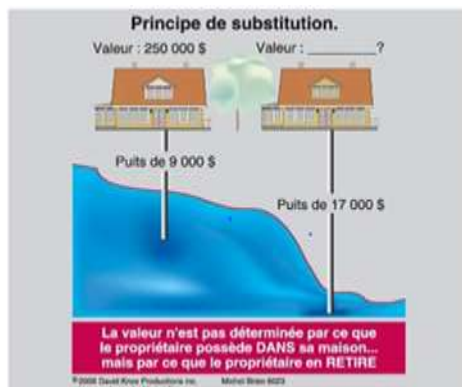
Si une maison comparable ou une maison compétitive offre des améliorations, que la vôtre n'offre pas, les experts diminuent alors la valeur de votre maison par **la méthode des ajustements**. L'inverse s'applique aussi, si une comparable n'offre pas une amélioration que la maison désignée possède, les experts ajoute alors la valeur à votre maison, par la méthode des ajustements.

Les caractéristiques contributives d'une propriété augmentent son attrait **sans toutefois être essentielles**. Les vendeurs sont très sensibles (émotifs) à certains ajouts qu'offrent leur propriété. Ces caractéristiques sont généralement responsables d'une surévaluation causée par **l'émotivité** plutôt que par **la rationalité**.

Laissez-moi vous expliquer pourquoi je considère que ces caractéristiques contributives **n'ajoute rien ou si peu à la valeur relative** de la maison désignée.

Pourquoi, je dis que les caractéristiques contributives n'ajoutent pas de valeur à la maison désignée ou/et aux maisons compétitives. D'abord je vous rappelle que nous cherchons un moyen sûr de classer les maisons en compétition à l'intérieur d'une **même tranche de prix**. Laquelle d'entre la maison désignée ou des maisons compétitives se classera comme devant être le meilleur choix pour un acheteur éventuel et sur la base de quel critère devrait-il faire son choix.

Comme dans le cas des caractéristiques essentielles (structurelles), je vous rappelle que les tranches de prix varient par tranche de 50,000 \$, de sorte que quel que soit les caractéristiques contributives employées, il ne pourra y avoir plus de 50,000 \$ de différence entre les maisons en compétition.



Les maisons comparables comme les maisons compétitives ont été choisies selon les mêmes caractéristiques essentielles de la maison désignée. Il peut certes y avoir des caractéristiques contributives différentes mais la valeur totale de celle-ci ne pourra dépasser les



50,000 \$ sans se retrouver dans une tranche de prix différente, et donc en dehors de notre évaluation.

Plusieurs caractéristiques contributives émanent des inclus et sont ordinairement données sans garantie légale et à vos risques et périls, ce ne sont certes pas ces caractéristiques qui vont ajouter de la valeur aux maisons en compétition.

À propos de la maison vendue pour la modique somme de 2,48 millions à Vancouver, je suis conscient que l'emplacement (selon l'accessibilité) de cette maison a joué un rôle important dans la détermination du prix de vente. **C'est parce que la demande était si forte et l'offre était presque inexistante** à cet endroit que le prix de vente a été si élevé, sans oublier l' Dans le cas précis qui nous occupe, toutes les maisons compétitives sont dans le même marché; que ce soit un marché de vendeurs, un marché équilibré ou un marché d'acheteurs, et elles ont pratiquement la même valeur à moins de 50,000 \$ de différence.

Lorsqu'il s'agit d'évaluer les maisons en compétition, on s'en remet aux trois facteurs suivants: **l'emplacement (la ville ou le quartier)** dont le poids est à 85%, **la surface habitable**, dont le poids est évalué à environ 10% à 13%, et **aux caractéristiques contributives** dont le poids varie de 2% à 5% de la valeur totale. Cette façon de concevoir comment la valeur peut différer d'un endroit à un autre a largement été démontré.

Cependant à l'intérieur de chaque ville de la Rive-Nord du Grand Montréal je ne crois pas que le poids des trois facteurs soit aussi marqué lorsqu'on compare les maisons en compétition **dans une même tranche de prix**, et possédant **les mêmes caractéristiques essentielles**

**C'est une raison pourquoi je pense que le facteur le plus important soit encore l'emplacement local, l'emplacement local, l'emplacement local.**

D'ailleurs, on ne cherche pas à savoir de **combien est la différence**, mais on veut juste savoir pourquoi l'acheteur éventuel devrait choisir une maison plutôt qu'une autre.

Un élément qu'il ne faut pas oublier lorsqu'on a l'avantage d'avoir un meilleur emplacement? **C'est d'avoir un meilleur prix à la revente, et de vendre plus rapidement.**

Dans le tableau précédant vous avez sans doute remarqué qu'il manquait certaines caractéristiques contributives, et vous avez raison. Puisqu'on a regroupé un certain nombre de caractéristiques comme étant **les caractéristiques structurelles**.

**Voici une liste assez exhaustive des caractéristiques contributives lesquelles n'ajoutent rien ou si peu à la valeur totale de la maison désignée**

# CARACTÉRISTIQUES CONTRIBUTIVES

1. Allée, place(s) de stationnement vs Permis vs pas d'allée
2. Aménagement paysager, Façade ("Curb Appeal"), Arrière, Patio etc.
3. Aspirateur central, ou installation ou pas pour éventuelle installation
4. BBQ, au gaz relié ou ordinaire ou pas
5. Cabanon, remise extérieure
6. Car Port
7. Cave à vin,
8. Cazébo
9. Cellier
10. Chambre froide,
11. Chambre utilitaire pour se dévêtit (*mud room*) +1,1%
12. Cinéma maison
13. Climatisation central +12,4%, vs d'air climatisée mural vs d'appoint ou pas
14. Clôturé, pierres, fer forgé, haies, PVC, broche, broche lattée vs bois, chaîne ou pas?
15. Comptoirs en granit,
16. Court de tennis, ou jeux
17. Domotique
18. Dossieret
19. Douche séparée +
20. Échangeur d'air, ou pas
21. Électroménagers, qui ont le plus de valeur sont, le réfrigérateur intégré, un double four +8%, Nombre d'items (Hotte de poêle, poêle, réfrigérateur, lave-vaisselles)
22. Élément déco fontaine
23. Espace de bricolage
24. Espace de rangement intérieur, suffisant ou pas
25. Foyer c'est +12%, ou san foyer
26. Galerie
27. Garage, c'est +13%
28. Gicleurs + système d'arrosage
29. Grenier utilisable, c'est +2%
30. Les maisons de style contemporain ou de style valent plus
31. Ilot de cuisine +5,3% du prix de vente
32. Les luminaires, inclus ou certaines exceptions ou pas inclus
33. Manettes d'ouvre porte du garage,
34. Ogies, cimaise, caissons
35. Poêle à combustion lente,
36. Revêtement de l'allée, pavée uni, asphalte et pavé uni asphalte vs non recouverte
37. Salle de lavage au rez-de-chaussée +15%, au sous-sol c'est -2%
38. Sauna
39. Services disponibles, câble ou DSL, satellite etc.
40. Solarium, 3 saisons, 4 saisons
41. Spa+
42. Système de chauffage
43. Système de communication,
44. Système de sécurité, vidéo/caméra
45. Système énergétique, économie d'énergie,
46. Terrain en pente ou sur le plat, il n'y a pas de différence
47. Thermopompe Maison, thermopompe piscine vs pas de thermopompe
48. Thermostats digital vs thermostat normal

**NOTE:** Les pourcentages indiqués pour certaines caractéristiques émanent de la valeur déterminée, par la Méthode Hédonique, dans l'article **LIS#019** (vous devriez en prendre connaissance), pour une ville désignée aux États-Unis et je crois qu'il s'agissait de Philadelphie.


## 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](mailto: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](mailto: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**