

Le p'tit matin



LES 5 FACTEURS CLÉS

MAJ – SEPTEMBRE 2015

PM#430

Les Formulaires De Positionnement

C'EST AVEC LES FORMULAIRES DE POSITIONNEMENT
QU'ON DÉTERMINE QU'ELLES SONT LES MAISONS LES PLUS
SUSCEPTIBLES D'ÊTRE VENDUES DANS LES 30 PROCHAINS JOURS
SELON LES 5 FACTEURS CLÉS

Les formulaires de positionnement sont des outils à utiliser afin d'aider **le vendeur** à se positionner par comparaison **avec les maisons compétitives sur le marché**, en regardant cette compétition avec "l'œil d'un acheteur".

Supposons que vous êtes assis avec **un acheteur** et que vous vous apprêtez à choisir des maisons. A quel moment la propriété convoitée par l'acheteur surgira-t-elle dans la recherche? Quelles catégories ou quels critères l'acheteur utilisera-t-il pour en arriver à ce genre de propriété? Quels seront les autres propriétés, semblables à celle convoitée l'acheteur voudra-t-il voir?

Les acheteurs ont tendance, de façon générale, à baser leurs recherches sur 3 critères: un emplacement, un genre de maison et une tranche de prix.

Dans le présent cas, l'acheteur a choisi **une maison à étages (ME)**, à Repentigny selon **une tranche de prix allant de 300,000 \$ à 350,000 \$.**

Justement, Info-Immobilier-Rive-Nord compile les données et fait les calculs appropriés correspondant aux besoins des acheteurs et des vendeurs de la Rive Nord. On a donc toutes les données et tous les calculs dans le Tableau #1, ci-dessous.

VILLE	MAISONS À ÉTAGES (ME)								
	200K	200K	250K	300K	350K	400K	450K	500K	750K
REPENTIGNY (ME)	ET MOINS	à 250K	à 300K	à 350K	à 400K	à 450K	à 500K	à 750K	ET PLUS
K = 1000									
Vi (vendeurs)	9	23	51	62	62	30	22	25	9
VE (acheteurs)	15	64	96	74	27	17	8	12	2
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	1,25	5,33	8,00	6,17	2,25	1,42	0,67	1,00	0,17
Mi (mois d'inven)	7,20	4,31	6,38	10,05	27,56	21,18	33,00	25,00	54,00
TV% (taux de vente)	14%	23%	16%	10%	4%	5%	3%	4%	2%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 MAI 2014 PAR MICHEL BRIEN									

Tableau #1

N.B. Si les données et les calculs n'étaient pas disponibles, le courtier immobilier est habilité à trouver les données dans la base de données par excellence MLS/Centris et il peut faire les calculs appropriés.

Note: Si vous n'avez pas de courtier appelez-moi, je trouverai une façon de vous aider.

En jetant un coup d'œil sur la compétition avec "l'œil d'un acheteur" vous pourrez vous astreindre à faire une recherche un peu différente que lors d'une recherche faite par un vendeur en vue de déterminer comment établir le **prix demandé** (PD) pour sa propriété. Au moment de déterminer le **prix demandé**, l'emplacement devient le critère le plus important. Lorsqu'il s'agit de trouver une propriété, dans la plupart des cas, les acheteurs le font sur la base d'une tranche de prix. Ainsi, lorsque vous cherchez avec "l'œil d'un acheteur" il est tout-à-fait normal de rechercher les propriétés sur la base d'une tranche de prix, mais dans un environnement plus grand.

Une fois les données et les calculs connus, inscrivez-les sur le formulaire de positionnement #1. Vous trouverez une copie du formulaire de positionnement #1 à la fin du texte.

Attention il ne faut pas confondre le formulaire de positionnement le formulaire #1 avec le formulaire sur la stratégie de positionnement qui est le formulaire #2.

À partir des critères qui avaient été préalablement déterminés, on enregistre au moment de la recherche qu'il y avait 62 maisons en vente sur le marché. Si le vendeur décide d'inscrire sa propriété, il y aura donc 63 maisons (avec les mêmes critères: maison à

étages (ME) à Repentigny entre 300,000 \$ et 350,000 \$ au 31 mai 2014) à vendre sur le marché.

Les chances de vendre dans les prochains 30 jours selon “l’œil de l’acheteur” sont de: 10%. $(6,17/62) = 0,0995$ après avoir ajouté celle du vendeur on a $(6,17/63) = 0,0979$ on a donc toujours 10% de chance de vendre dans les 30 prochains jours.

Dans cette analyse on assume que l’activité (ve) demeurera durant 2 ou 3 mois suivant la date des calculs. Ici, la date des calculs est le 31 mai 2014 de sorte qu’il devrait y avoir à peu près 6,17 maisons vendues durant les 2 ou 3 prochains mois, c’est-à-dire pour les mois de juin, juillet et août 2014. Il en est ainsi parce qu’on travaille avec l’activité moyenne (qui est l’activité désaisonnalisée). On peut toujours dans un cas plus précis refaire les calculs, si besoin il y a, avec l’activité (ve) non désaisonnalisée, si la différence entre la moyenne et un mois spécifique était trop grande. Voir **APPENDICE A** à la fin.

Avec un taux de vente TV% à 10%, il y a de forte chance que le vendeur soit concerné d’avoir si peu de chances de vendre – il doit tout de même être impressionné de voir que l’on peut obtenir un tel niveau de précision. C’est à ce moment précis que le courtier immobilier doit faire le point sur 2 choses:

- Il doit faire savoir au vendeur, que la plupart des acheteurs n’utilisent pas seulement le prix comme critère d’achat. Ils achètent selon **la valeur** qu’ils perçoivent **de la relation qualité/prix**. En ce sens il y a cinq (5) facteurs clés qu’ils considèrent lors d’un achat et on verra comment traiter avec ces 5 facteurs clés, dans les pages suivantes.
- Il doit faire comprendre au vendeur que son objectif est de l’aider à maîtriser la stratégie de positionnement par la valeur, à l’aide du formulaire #2, ça devrait lui permettre d’augmenter ses chances de vendre de 10% jusqu’au maximum de 100%.

Voici comment on y arrive en utilisant le formulaire #2 “La stratégie de positionnement”

La première étape consiste à choisir le tiers des 63 maisons à vendre, soit (21) sur le marché, qui vous semble avoir une meilleure relation qualité/prix (la valeur) dans le but de réduire la quantité de maisons à évaluer **par la méthode de positionnement par la valeur**. Il devrait être assez facile d’éliminer les 2/3 des maisons, surtout lorsque qu’il y a beaucoup de maisons compétitives dans la même tranche de prix, comme c’est le cas pour notre exemple. **N’oubliez pas que les acheteurs achètent selon la valeur qu’ils perçoivent de la relation qualité/prix, dans une même tranche de prix.**

Utilisez votre expertise avec les photos dans MLS/Centris, avec la description des inscriptions et aussi avec la mappe Google, dans le but d’éliminer les 2/3 et de conserver seulement le premier tiers des propriétés les plus susceptibles d’être choisies

par l'acheteur, sur les 62 +1 (la vôtre) propriétés en vigueur. Vous aurez alors, un total de 20 maisons à comparer avec la vôtre.

Avec la croissance de l'inventaire et/ou la diminution des ventes, que l'on connaît dans un marché d'acheteurs, puisque dans un marché d'acheteurs la valeur marchande diminue régulièrement, de sorte que plus vous attendez, plus la valeur de la propriété, aura diminuée. 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". Dans la perspective de maximiser son prix de vente le vendeur doit présenter sa maison avec ses plus beaux atouts et au meilleur prix.

LES 5 FACTEURS CLÉS

Il existe cinq facteurs qui déterminent si ultimement la maison va se vendre ou si comme plusieurs autres, elle va demeurer sur le marché, avoir peu de visiteurs mais jamais d'offres d'achats ou pire encore demeurer sur le marché, ne pas avoir de visiteurs et par conséquent pas d'offre et finalement pas de vente. Mais sur quels critères allons-nous les comparer? Normalement il y a 5 critères sur lesquels les acheteurs comparent les maisons à vendre et ce sont les suivants:

- **L'ÉTAT DE LA PROPRIÉTÉ, qu'on appelle souvent LA CONDITION**
- **L'EMPLACEMENT, Repentigny**
- **LA GRANDEUR, des compétitives, terrain et bâtisse par rapport à la propriété du vendeur**
- **LES CARACTÉRISTIQUES CONTRIBUTIVES, vs celles des compétitives**
- **LE PRIX,**

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 une autre ville. 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 vendeurs)

De sorte qu'il est possible d'améliorer vos chances de vendre en effectuant les petites réparations, en améliorant la condition (extérieure et intérieure) de votre propriété et le prix demandé.

La démarche suivante sera d'évaluer la maison du vendeur par rapport à chacune des 12 maisons compétitives sur le marché, un certain barème. L'acheteur, lui, ferait cet exercice et j'aimerais bien, en tant que courtier, que le vendeur positionne sa propriété sur le marché en utilisant "l'œil de l'acheteur"

Généralement le vendeur peut améliorer la condition et le prix.

Le vendeur ne peut pas améliorer l'emplacement, alors que la grandeur et les caractéristiques contributives peuvent être améliorées mais avec un investissement majeur en temps et en argent, ce que la majorité des vendeurs n'envisagent pas au moment de l'inscription.

Enfin, Le Vendeur Contrôle 1. La condition et 2. Le prix

1. La condition

Comment déterminer la condition d'une propriété à partir des photos et des descriptions (les inscriptions)

Il est particulièrement difficile de statuer sur la condition d'une propriété si on doit le faire uniquement à partir des photos et des inscriptions. La bonne ou la mauvaise condition se décèle ordinairement par l'entretien ou l'absence d'entretien. **Il s'agit de trouver des indices qui permettent de statuer sur un possible manque d'entretien.**

Je vous donne un aperçu de la méthode employée

Comparaison Sur L'extérieur

Il peut s'agir d'un élément de la propriété qui a besoin d'être réparé ou remplacé comme par exemple des gouttières mal emboutées ou manquantes. Ça peut être le revêtement qui n'est pas terminé ou manquant, ça peut être la pente du terrain qui penche vers le solage plutôt que vers l'extérieur, Ça peut être le chapeau de la cheminée qui est croché ou manquant, ça peut être le revêtement de la couverture qui frise, ça peut être la couverture qui semble s'affaisser à un endroit spécifique, ça peut être la galerie qui est croché ou bien qui manque des barreaux, ça peut être la clôture qui a besoin de réparation ou qui a besoin d'être repeinte, ça peut être l'allée qui n'est pas asphaltée, ça peut être la piscine, le spa, le cabanon, les moustiquaires, le gazon etc.

Comparaison Sur L'intérieur

Il peut s'agir de la propreté, y a-t-il un besoin de peinture, ça peut être l'agencement des pièces (j'ai déjà vu être obligé d'entrer dans une chambre pour aller dans l'autre chambre). Ça peut être la nature du plancher (du prélat, du tapis de la tuile, de la

céramique ou du bois) et l'entretien (le prélat est-il usé, le bois doit-il être verni). Ça peut être les armoires de la cuisine ou de la salle de bain (est-ce qu'il y a assez de rangement), est-ce au goût du jour ou s'agit-il d'armoires anciennes et à bon marché. Ça peut être le revêtement des comptoirs, est-ce qu'il y a un dossier. Ça peut être les murs avec ou sans caissons ou lambris. Ça peut être les ogées. Ça peut-être les fenêtres, certaines peuvent être descellées, sont-elles coulissantes ou à manivelles, Ça peut être les lustres, sont-ils, inclus ou exclus, de bon ou de mauvais goût, récents ou vieillots. Ça peut être les portes, les éléments de la salle de bain (toilette, lavabo) le bain et la douche, les plafonds de 8 pieds ou 9 pieds, etc.

Comparaison Sur L'environnement Et Commodités Ou Services

La bâtisse est-elle située à proximité du centre d'achats, d'un chemin de fer, à proximité des entreprises dangereuse pour la santé ou dérangeante par le bruit et/ou la poussière. Est-ce à proximité d'écoles, de voies de circulation rapide. Est-ce près d'un aéroport. Les dimensions du terrain et de la bâtisse, accessibilité au transport en commun, eau et égouts municipaux ou réservoir sanitaire et eau de puit. La vue, les parcs, le trafic, la sécurité, entourée de maisons du même genre.

Vous n'êtes pas obligé de comparer tous les items, mais ceux que vous croyez être les plus important aux yeux d'un acheteur.

Ainsi, après avoir comparé votre propriété avec chacune des 12 maisons compétitives, vous saurez si vous devez améliorer votre position en améliorant la condition de votre propriété ou votre prix demandé.

Peut-être pourriez-vous améliorer la condition de votre propriété par rapport à une maison compétitive, mais si vous envisagez de la mettre au goût du jour peut-être avoir une meilleure condition par rapport à cette même maison compétitive, ce qui voudrait dire qu'elle se positionnerait mieux que cette maison compétitive concernant la condition. Mettre au goût du jour en utilisant quelques procédés non dispendieux comme la peinture, pour la rafraîchir. **On n'envisage pas de faire de grandes rénovations au moment de l'inscription.**

JE VOUS RAPPELLE QUE LES ACHETEURS ACHÈTENT SUR LA BASE DE LA VALEUR PERÇUE SUR LA RELATION ENTRE QUALITÉ ET PRIX.

Pour les personnes très analytiques, sachez que vous ne trouverez pas de résultat où vous pouvez ajouter des valeurs et arriver avec la réponse. C'est seulement en faisant l'analyse que vous pourrez déterminer le positionnement de la maison du vendeur.

Si le vendeur veut vendre dans les 30 prochains jours, il doit positionner sa propriété comme la première maison qu'un acheteur devrait choisir. Si cela est réalisable, sachant

qu'il se vend 1,00 maison par mois, 1 maison sera vendue durant le prochain mois et vous devriez être le propriétaire de cette maison (1/1) ou 100%.

Si la propriété du vendeur se retrouve parmi en deuxième place et qu'il y a toujours 1 maison vendue chaque mois, alors il aura 50% des chances de vendre dans les 30 prochains jours. Un sur 1 donne 100% de chances. Un des 2, donne 50% (1/2) de chances.

Si la propriété se classe troisième, alors le vendeur aura 33% (1/3) des chances de vendre dans les 30 prochains jours (sachant qu'il se vend toujours 1 maison par mois).

Je vous rappelle que si le marché est très dynamique, il est recommandé de **conserver les commentaires de l'acheteur et de son courtier** pour toutes les visites et de refaire le positionnement par "La stratégie par le positionnement" afin d'établir la valeur à toutes les 2 semaines.

L'analyse ci-dessus, est basée sur les données des 12 derniers mois. Si votre marché est très saisonnier ou que les conditions du marché changent beaucoup, vous devriez faire la même analyse "Le positionnement par l'offre et la demande" (formulaire #1) sur une période des 6 ou des 3 derniers mois pour obtenir une photo instantanée des conditions actuelles du marché. Vous pourriez par exemple trouver que le marché a ralenti (peut-être le vendeur devrait être parmi les 3 premiers choix des acheteurs potentiels pour vendre dans les 30 prochains jours), ou le marché à prit de la vitesse (indiquant du coup que la propriété du vendeur devrait être parmi les 9 premières pour vendre dans les 30 prochains jours).

Vous pourriez même utiliser le tableau des ventes (ME) non désaisonnalisées à Saint-Jérôme pour prédire combien de ventes auront lieu dans les prochains mois.

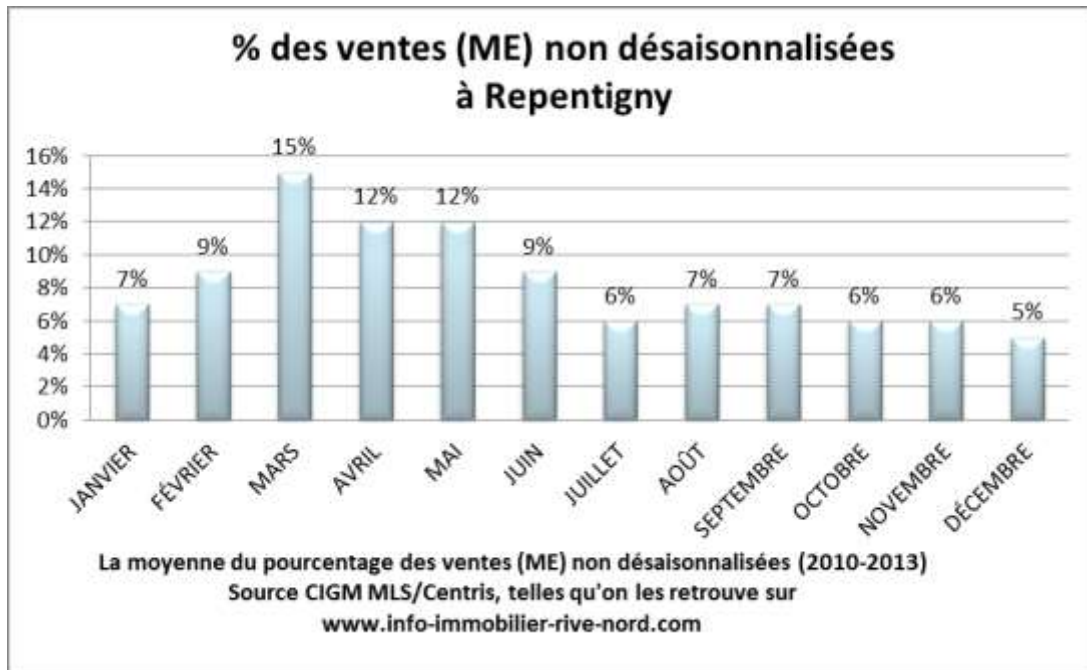


Tableau #2

Depuis le début, nous utilisons la moyenne des ventes (ve). Sachant qu'il se vend en moyenne 8% des maisons à étages à chaque mois. En effet il s'est vendu 311 maisons à étages (Cottages et Splits) en 2013, 318 en 2012, 281 en 2011 et 301 en 2010 pour un total de $(311+318+281+301 = 1211)$ ou en moyenne chaque année $(1211/4) = 303$ maisons à étages par an ou $303/12 = 25$ maisons à étages par mois.

Les ventes non désaisonnalisées nous indiquent que 9% des ventes seront réalisées au mois de juin 2014. S'il se vend 303 maisons par année et que 9% d'entre elles seront vendues en juin, cela veut dire qu'il se vendra probablement $9\% \times 303 = 27$ maisons à étages en juin 2014, mais dans votre tranche de prix il devrait y en avoir que 6 en moyenne chaque mois, dans les 3 premiers mois suivants le 31 mai 2014.

À chaque année il y a la moitié 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 ou bien elle n'a pas de visite). Pour confirmer cette affirmation, on fait une analogie entre un étang et le marché immobilier.

**A Quel Endroit Voulez-Vous Placer Votre Maison, est une question que vous devriez vous poser si vous désirez réellement vendre votre propriété et non pas essayez de vendre juste pour voir – On appelle ça la motivation du vendeur
Quelle est votre motivation à vendre votre propriété?**

Dans le cas présent, on va juste analyser les maisons en vigueur avec le Tableau #3 ci-dessous, que j'ai retracée dans un cours donné au groupe de Helen Adams par le coloré Zan Monroe

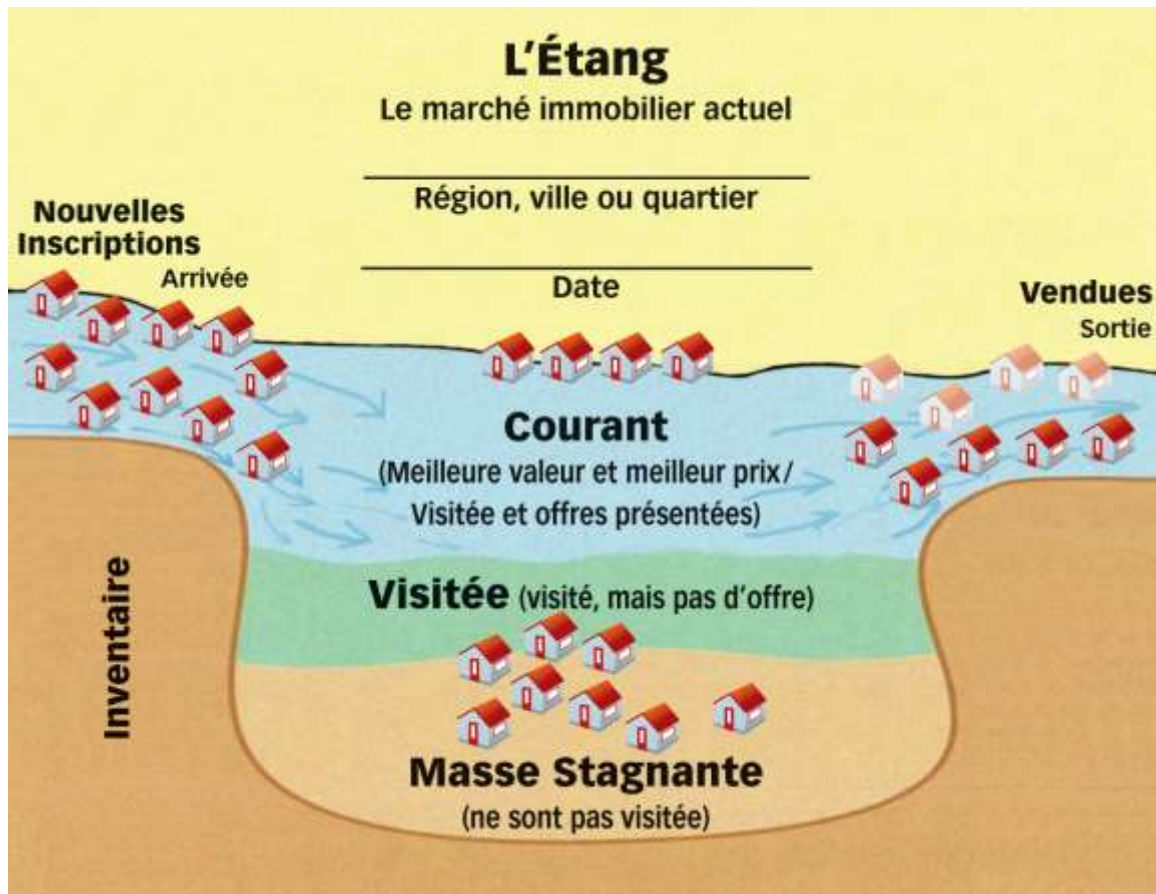


Tableau #3

Pour être parmi les maisons vendues, votre maison doit être considérée comme ayant le meilleur rapport qualité/prix parmi les maisons en vente en même temps que la vôtre.

On peut classer les maisons actuellement sur le marché dans trois catégories :

1. **Le courant représenté par la couleur bleue:** Les maisons considérées comme les meilleures valeurs et les meilleurs prix sur le marché. Celles-ci quittent le marché et sont vendues en dedans de 45 jours
2. **Les visitées, représentées par la couleur verte:** Les maisons qui présentent des carences et/ou des imperfections dans la valeur ou dans le prix, peuvent être visitées mais elles ne reçoivent pas d'offres. Des ajustements doivent être faits au niveau du prix ou de la valeur (la condition) pour être vendues.
3. **La boue, la masse stagnante représentée par la couleur brune:** Les maisons qui ont des carences et/ou des imperfections tant au niveau du prix que de la

valeur n'attirent même pas les gens pour les visiter. Il n'y a aucune activité, et ces inscriptions ne sont jamais vendues.

Demandez-vous, à quel endroit vous voulez situer votre maison dans ce très compétitif marché d'acheteurs. Rappelez-vous que toutes carences et/ou imperfections dans les facteurs suivants : CONDITION, L'EMPLACEMENT, GRANDEUR, CARACTÉRISTIQUES et PRIX va éliminer votre maison du courant et la placer dans le marché des maisons vues mais sans obtenir d'offres et pire encore peut-être dans la masse stagnante si elle n'arrive pas à avoir de visiteurs. Si elle est positionnée correctement, votre maison sera dans le courant du marché et elle attirera un acheteur.

ATTENTION

La page suivante présente le formulaire #1

“Le positionnement par L'Offre et la Demande”

**Après le formulaire #1
on présente 2 pages sur le formulaire #2**

“La stratégie de positionnement”

Ensuite On Vous Présente L'appendice A

LE FORMULAIRE #1

“Le positionnement par L’Offre et la Demande”

Le vendeur: _____

L'adresse: _____

Description de la propriété: _____

Point #1: Ce que le vendeur veut voir “À travers les yeux d’un acheteur”:

La ville, _____ Le quartier, _____

La tranche de prix, _____

Les caract., essentielles et/ou contributives _____

Point #2: Le nombre de nouvelles inscriptions Ni: _____ 12 d. mois Ni : _____ 6 d. mois

Point #3: Le nombre de maisons vendues VE _____ 12 d. mois VE: _____ 6 d. mois

Point #4: L’activité (ve) = VE / 12 _____

Point #5: Le nombre de maisons en vigueur Vi: _____ (+ 1) celle du vendeur : _____

Point #6: L’inventaire en mois (MI): _____

Point #7: le vendeur veut voir le % de chance de vendre dans 30 jours (VE / Ni): _____
dans les 6 derniers mois

Point #8: Le vendeur veut voir comment se positionne sa propriété par rapport à la compétition

1. Condition de la propriété	Évaluation : (1 - 2)	} exemple 2/1
2. L'emplacement	Évaluation : (1 - 2)	
3. Surface du terrain et de la maison	Évaluation : (1 - 2)	
4. Les caract. Essentielles et/ou contributives	Évaluation : (1 - 2)	
5. Le prix demandé	Évaluation : (1 - 2)	

L'exemple : Dans le formulaire “La stratégie par le positionnement” la valeur d’une compétitive par rapport à la propriété du vendeur est exprimé par un (pour une meilleure valeur) ou 2 (pour la valeur la moins bonne), au total les comptes les plus bas ont les meilleures valeurs.

Point #9: Le vendeur veut voir comment se positionne sa propriété par rapport au marché

_____ Rang _____

100% de chance de vendre en moins de 30 jours, Position dans le premier tiers
100% de chance de vendre en moins de 60 jours, Position dans le deuxième tiers
100% de chance de vendre en moins de 90 jours, Position dans le troisième tiers

_____ Rang _____

100% de chance de vendre en moins de 30 jours, Position dans le premier tiers
50% de chance de vendre en moins de 30 jours, Position dans le deuxième tiers
33% de chance de vendre en moins de 30 jours, Position dans le troisième tiers

En autant qu'aucune maisons compétitives ne change son prix demandé et/ou que d'autres maisons compétitives entrent dans le marché!, l'ACTIVITÉ (ve) doit demeurer la même.

LE FORMULAIRE #2

“La stratégie de positionnement”

LA STRATÉGIE DE POSITIONNEMENT
Selon la valeur perçue de la relation qualité/prix

On doit savoir que la plupart des acheteurs n'utilisent pas seulement le prix comme critère d'achat.
La valeur perçue est déterminée par les 5 facteurs clés vus par « L'œil d'un acheteur ».

Les maisons à vendre (les concurrentes) <i>5 facteurs clés vus à travers l'œil d'un acheteur</i>	CONDITION	EMPLACEMENT	GRANDEUR	CARACTÉRISTIQUES CONTRIBUTIVES	TOTAL	PRIX
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						

LE FORMULAIRE #2

“La stratégie de positionnement”

LA STRATÉGIE DE POSITIONNEMENT
Selon la valeur perçue de la relation qualité/prix

On doit savoir que la plupart des acheteurs n'utilisent pas seulement le prix comme critère d'achat.
La valeur perçue est déterminée par les 5 facteurs clés vus par « L'œil d'un acheteur ».

Les maisons à vendre (les concurrentes) <i>5 facteurs clés vus à travers l'œil d'un acheteur</i>	CONDITION	EMPLACEMENT	GRANDEUR	CARACTÉRISTIQUES CONTRIBUTIVES	TOTAL	PRIX
13.						
14.						
15.						
16.						
17.						
18.						
19.						
20.						
21.						
22.						
23.						
24.						

APPENDICE A

**SELON LE RAPPORT SUR LE MARCHÉ IMMOBILIER
DE REPENTIGNY AU 31 MAI 2014
ON DEVRAIT AVOIR ENVIRON 6 (6,17) VENTES EN MOYENNE
DANS LES 2, 3 PROCHAINS MOIS, JUIN-JUILLET ET AOÛT 2014.**

Pour les trois mois suivant le 31 mai 2014 (14/3)=4,67 ou 5. Ce n'est quand même pas si mal pour une prévision.

Pour les 7 mois suivants : (3+6+5+5+3+3+1) pour : juin, juillet, août, septembre, octobre, novembre, et décembre soit (26/7)=3,71 ou 4.

Catégorie est 'Unifamiliale'
Région est 'Lanaudière'
Municipalité/Arrondissement est '**Repentigny (Repentigny)**'
Statut est '**Vendu**'
Prix demandé/vendu est entre **300000 et 350000**
Date de changements de statut est entre **2014-06-01 et 2014-06-30**
Genre de propriété est un de '**Maison à étages**', '**Maison à paliers multiples**'
Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue (tri), Numéro (tri)
3 résultats trouvés en 0.09 secondes.


Catégorie est 'Unifamiliale'
Région est 'Lanaudière'
Municipalité/Arrondissement est '**Repentigny (Repentigny)**'
Statut est '**Vendu**'
Prix demandé/vendu est entre **300000 et 350000**
Date de changements de statut est entre **2014-07-01 et 2014-07-31**
Genre de propriété est un de '**Maison à étages**', '**Maison à paliers multiples**'
Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue (tri), Numéro (tri)
6 résultats trouvés en 0.16 secondes.

Catégorie est 'Unifamiliale'
Région est 'Lanaudière'
Municipalité/Arrondissement est '**Repentigny (Repentigny)**'
Statut est '**Vendu**'
Prix demandé/vendu est entre **300000 et 350000**
Date de changements de statut est entre **2014-08-01 et 2014-08-31**
Genre de propriété est un de '**Maison à étages**', '**Maison à paliers multiples**'
Trié(s) par Mun./Arr., Nom de rue (tri), Numéro (tri)
5 résultats trouvés en 0.13 secondes.

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**