

SAVEZ-VOUS COMMENT UTILISER LES TROIS (3) CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ IMMOBILIER

POUR SAVOIR QUEL PRIX DEMANDÉ
LORS DE LA VENTE DE VOTRE
PROPRIÉTÉ LORSQUE CELLE-CI EST
DANS UN MARCHÉ D'ACHETEURS, CE
QUI EST LE CAS À TERREBONNE.



TERREBONNE un (Mi) à 10,27 mois en mars

C#33C

[Voyez comment fonctionne notre clé](#)

Terrebonniens et Terrebonniennes, si vous devez vendre votre maison à étages (ME) cottage ou split, ou votre maison plain-pied (PP) bungalow, vous devez connaître les caractéristiques de votre marché afin d'utiliser la bonne stratégie de vente pour vendre plus rapidement et au meilleur prix

Bien peu de gens connaissent les caractéristiques qui distinguent les marchés immobiliers locaux. Ça n'arrive pas souvent qu'on nous pose des questions sur l'**activité** d'un marché immobilier local, combien il y a de **mois d'inventaire** ou quel est le **taux d'absorption** ou le **taux de vente en pourcentage (%)** de ce marché ?

En 2014, ces trois caractéristiques d'un marché immobilier local sont, les outils de prédilection des courtiers immobiliers branchés. **Avec la connaissance de ces caractéristiques, le vendeur ne laissera pas d'argent sur la table et l'acheteur ne paiera pas plus que la valeur marchande. Ce sera une transaction WIN-WIN.**

La base de données MLS/Centris nous permet de relever les données et de faire les calculs tel qu'indiqué dans, les Tableau #01, Tableau #02, Tableau #03 et Tableau #04 qui suivent:

© **Première caractéristique : L'ACTIVITÉ (ve)**

Prenons par exemple le marché immobilier des maisons à étages (ME) de la ville de Terrebonne à la fin Mars 2014, selon le **Tableau #01**, il y a 226 maisons à étages à vendre sur le marché et on relève qu'il s'est vendu 264 maisons de ce genre au cours

des 12 derniers mois. On exprime le nombre de maisons à vendre sur le marché par **(Vi)** soit 226, et le nombre de maisons vendues par **(VE)** soit 264

On en déduit qu'il s'est vendu en moyenne $264/12$ ou 22,00 maisons vendues par mois entre le 01 avril 2013 et le 31 mars 2014 pour l'ensemble des tranches de prix. Selon les mathématiques statistiques, on aurait donc 22,00 acheteurs potentiels d'une maison à étages dans ce marché pour le mois d'avril 2014.

Le nombre d'acheteurs potentiels par mois, c'est **l'activité (ve) de ce marché en nombre de maisons vendues par mois, c'est la première des trois caractéristiques de ce marché**. Mathématiquement; $ve = VE/M$, M étant le nombre de mois, en l'occurrence 12 (01 avril 2013 et le 31 mars 2014).

© 2e caractéristique: LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi)

Si, à la fin de Mars 2014 il se vend 22,00 maisons à étages par mois et qu'il y a 226 maisons à vendre, cela veut dire que ça va prendre $226/22,00$ ou 10,27 mois pour vendre ces 226 maisons à la condition de toujours en vendre 22,00 par mois.

Cette valeur qu'on appelle **le nombre de mois d'inventaire (Mi)** constitue la **deuxième (2^E) caractéristique d'un marché immobilier**. Mathématiquement; $Mi = Vi/ve$. En remplaçant (ve) par VE/M dans la formule précédente on obtient **$Mi = \frac{Vi \times M}{VE}$** .

Cette formule du nombre de mois d'inventaire Mi est aussi la représentation de **L'OFFRE ET DE LA DEMANDE** du marché immobilier local puisque **(Vi)** est le nombre de **maisons offert** sur le marché par les vendeurs, c'est donc **L'OFFRE**. Le nombre de maisons vendues aux acheteurs, durant les 12 derniers mois, précédant le jour où on relève le nombre de maisons en vente c'est la **DEMANDE (VE)**.

Question - Pourquoi dit-on que les maisons vendues il y a 12 mois représentent **LA DEMANDE ?**

Réponse - C'est parce qu'on utilise les mathématiques **statistiques**, lesquelles nous permettent de dire qu'on a **une bonne probabilité d'avoir autant d'acheteurs actuellement sur le marché** qu'il y en a eu dans les 12 derniers mois, à la condition d'avoir un nombre suffisant de ventes (au moins une trentaine) dans notre échantillon. Ainsi, **le nombre d'acheteurs actuellement sur le marché** (le nombre qui correspond aux ventes des derniers 12 mois) représente **LA DEMANDE** et il y en a 264.

Normalement une trentaine de ventes dans les 12 derniers mois est suffisant mais il serait préférable d'en avoir plus afin de minimiser la marge d'erreur. On verra dans le calcul de la valeur marchande que la marge d'erreur est calculée comme étant $1/\sqrt{n}$, (lire 1 divisé par la racine carré du nombre d'éléments dans l'échantillon. Ainsi, si $n = 264$, alors $(1/\sqrt{264}) = (1/16,25) = 0,062 = 6,2\%$

On a donc une relation entre le nombre de maisons en vente actuellement sur le marché (**Vi**) et le nombre de maisons qui ont été vendues dans les 12 derniers mois (**VE**).

Mathématiquement $Mi = \frac{Vi \times M}{VE}$ ou $Mi = \frac{\text{Offre} \times M}{\text{Demande}}$ ou $Mi = \left(\frac{\text{Offre}}{\text{Demande}} \right) \times M$

On est en face d'une situation **D'OFFRE et de DEMANDE** comme cela se produit dans tous les types de marché. L'inventaire en mois **Mi** est donc le rapport entre l'**Offre Vi** (les maisons à vendre), et la **Demande VE** (les acheteurs potentiels).

Si selon les données de la base des courtiers immobiliers MLS/Centris on a un inventaire, ou un nombre de maisons offert, ou une offre (**Vi**) qui est **plus élevé** que la demande (**VE**), c'est donc qu'il y a plus de vendeurs sur le marché qu'il y a d'acheteurs. Les acheteurs, ont beaucoup de choix, ils ont le bon bout du bâton, en ce sens qu'ils peuvent demander des rabais et les vendeurs qui veulent vendre devront baisser leur prix demandé. **Le vendeur qui ne baisse pas son prix ne trouve pas d'acheteurs.**

L'IMPORTANCE DE CONNAÎTRE LES CARACTÉRISTIQUES DU MARCHÉ IMMOBILIER ET COMMENT LES UTILISER POUR ÉPARGNER DES MILLIERS DE DOLLARS

Il est reconnu qu'il est non seulement **difficile de vendre** dans un marché d'acheteurs mais **c'est aussi très risqué d'acheter** à moins que le prix demandé témoigne d'un marché normal. Il est facile de se faire avoir de 20,000 \$, 40,000 \$ ou 100,000 \$ et même davantage lorsqu'on achète dans un marché d'acheteurs si on ne s'assure pas que le prix demandé témoigne d'un marché normal, équilibré

- Selon la nouvelle procédure des courtiers branchés qui déterminent le prix demandé en utilisant La valeur marchande et les règles du marché et qu'ils appliquent aussi
- La loi de l'Offre et la Demande.

La représentation graphique d'un marché d'acheteurs:

- Un marché d'acheteurs est un marché décroissant où la valeur marchande (**VM**) diminue constamment. De A à B à C à D
- Un marché d'acheteurs nous indique que les prix demandés ont dépassés les prix favorables aux transactions. Lorsqu'il y a transaction c'est que le prix demandé et le prix offert s'équivalent et témoigne d'un marché normal.

Vous avez remarqué qu'on se retrouve dans un marché d'acheteurs. C'est un marché à la baisse, la valeur marchande (la ligne rouge) baisse continuellement

comme dans la Figure A ci-dessous, on voit bien que lorsqu'on avance dans le temps les prix diminuent

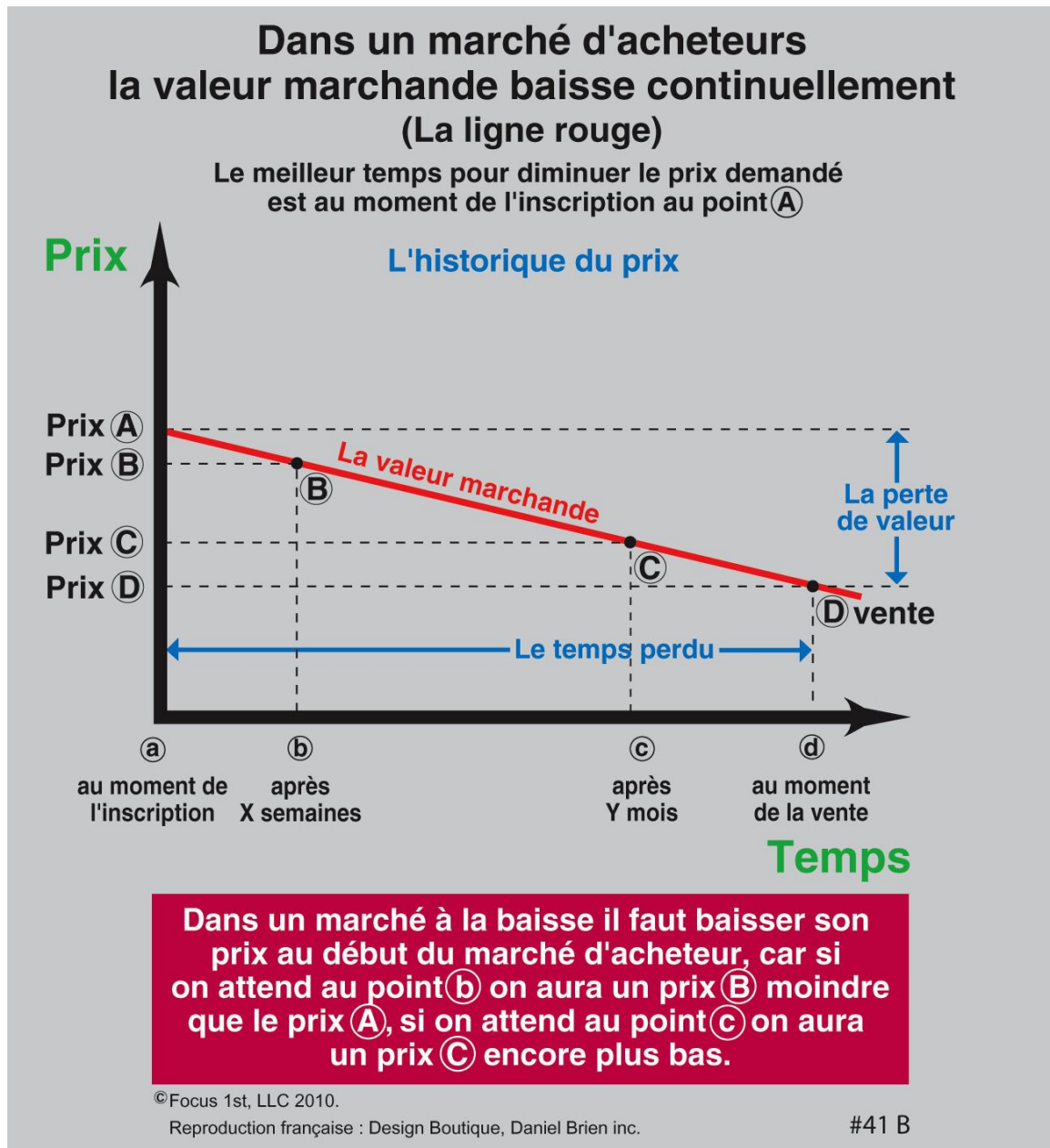


Figure A

[Il est important de ne pas se faire avoir à payer trop cher, lorsqu'on achète dans un marché d'acheteurs](#)

Dans un marché d'acheteurs, le nombre de mois nécessaire (**Mi**) pour liquider l'inventaire est de plus de 6 mois. C'est un marché où on a beaucoup plus de maisons à

vendre qu'il y a d'acheteurs. Les acheteurs ont plus de choix et les prix ont tendances à baisser. L'appréciation est alors négative et/ou en deçà de l'inflation. [On vous suggère de consulter le document C#02 pour en connaître davantage sur l'Offre et la Demande.](#)

© La troisième caractéristique : LE TAUX DE VENTE%

Le taux d'absorption TA ou le taux de vente TV en pourcentage, représente la troisième caractéristique du marché immobilier et c'est le rapport entre l'activité (ve) et la quantité de propriétés à vendre (Vi) sur le marché. Mathématiquement TA ou TV en% = ve/Vi et c'est le nombre de maisons vendues par mois (ve) par rapport au nombre de maisons à vendre (Vi).

On remarque que mathématiquement le taux d'absorption ou le taux de vente en % est l'inverse de la deuxième caractéristique (Mi) qu'on représente mathématiquement par $Mi = Vi/ve$. Pour faciliter la compréhension nous adoptons la nomination Taux de vente en pourcentage (TV%) pour signifier le taux d'absorption TA ou le taux de vente en %.

Lorsque le taux de vente sera **moindre de 14,2%** on fera face à un marché d'acheteurs alors que si le taux de vente se situe **entre 14,2% et 20,0%** on fait face à un marché normal, qu'on appelle aussi marché équilibré. Finalement si le taux de vente est **supérieur à 20,0%** on fait face à un marché de vendeurs.

L'importance de connaître les caractéristiques d'un marché immobilier est de pouvoir utiliser la bonne stratégie pour déterminer le bon prix demandé et s'assurer de faire une transaction immobilière équitable, vendre vite et au meilleur prix.

**TABLEAU #01 - CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)
COTTAGES ET SPLITS – JANVIER, FÉVRIER ET MARS 2014**

VILLES	CUMUL DES MAISONS À ÉTAGES (ME)								
TERREBONNE (ME)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	223	230	226						
VE (acheteurs)	264	261	264						
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	22,00	21,75	22,00						
Mi (mois d'inven)	10,14	10,57	10,27						
TV% (taux de vente)	10%	9%	10%						
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN									

Le nombre de mois d'inventaire (Mi): En mars, on se maintient en haut de 10 mois d'inventaire à 10,27 mois et on est encore dans un marché d'acheteurs qui a augmenté de 1,3% par rapport au mois de janvier 2014.

L'activité : En mars, l'activité à 22,00 maisons vendues par mois se maintient.

TABLEAU #02 - CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP) BUNGALOWS – JANVIER, FÉVRIER ET MARS 2014

VILLES	CUMUL DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)								
TERREBONNE (PP)	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL	CUMUL
K = 1000	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.
Vi (vendeurs)	158	162	160						
VE (acheteurs)	271	277	272						
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	22,58	23,08	22,67						
Mi (mois d'inven)	7,00	7,02	7,06						
TV% (taux de vente)	14%	14%	14%						
2014 - INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD - PAR MICHEL BRIEN									

Le nombre de mois d'inventaire (Mi) : En mars le nombre de mois d'inventaire se maintient sur la ligne entre le marché normal et le marché d'acheteurs. Le marché des (PP) est meilleur que le marché des (ME)

L'activité : En mars, l'activité se maintient entre 22,50 et 23,08 maisons vendues par mois.

Voyons maintenant ce que le marché présente lorsqu'on analyse les maisons à étages et les maisons plain-pied par tranches de prix via les tableaux #03 et #04

Voici le code de couleur des caractéristiques (ve) et (Mi) pour les tableaux #03 et #04.

CODE DES COULEURS POUR LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE ET L'ACTIVITÉ			
NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE		ACTIVITÉ	
Nombre de mois nécessaire pour liquider tout l'inventaire (Mi)		Nombre de maisons vendues par mois (ve)	
MARCHÉ D'ACHETEURS	(+de 7 MOIS)		FAIBLE ACTIVITÉ (0 À 5)
MARCHÉ NORMAL, ÉQUILIBRÉ	(entre 5 et 7 MOIS)		ACTIVITÉ MOYENNE (5 à 10)
MARCHÉ DE VENDEURS	(moins de 5 MOIS)		MEILLEURE ACTIVITÉ (10 et +)

**TABLEAU #03 - NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE ET ACTIVITÉ
PAR TRANCHES DE PRIX DES MAISONS À ÉTAGES (ME)
COTTAGES ET SPLITS – FIN MARS 2014**

VILLES	MAISONS À ÉTAGES (ME)								(ME)
	1	200K	250K	300K	350K	450K	550K	750K	1M
TERREBONNE (ME)	1	200K	250K	300K	350K	450K	550K	750K	1M
K = 1000	à 200K	à 250K	à 300K	à 350K	à 450K	à 550K	à 750K	à 1M	ET PLUS
Vi (vendeurs)	1	15	38	45	63	24	24	2	5
VE (acheteurs)	9	33	67	73	59	13	8	2	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	0,75	2,75	5,58	6,08	4,92	1,08	0,67	0,17	0
Mi (mois d'inven)	1,33	5,45	6,81	7,40	12,81	22,15	36,00	12,00	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	75%	18%	15%	14%	8%	5%	3%	8%	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 MARS 2014 PAR MICHEL BRIEN									

**TABLEAU #04 - NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE ET ACTIVITÉ
PAR TRANCHES DE PRIX DES MAISONS PLAIN-PIED (PP)
BUNGALOWS – FIN MARS 2014**

VILLES	MAISONS PLAIN-PIED (PP)								(PP)
	1	200K	250K	300K	350K	450K	550K	750K	1M
TERREBONNE (PP)	1	200K	250K	300K	350K	450K	550K	750K	1M
K = 1000	à 200K	à 250K	à 300K	à 350K	à 450K	à 550K	à 750K	à 1M	ET PLUS
Vi (vendeurs)	13	48	44	28	19	4	1	0	3
VE (acheteurs)	51	129	53	19	16	2	0	0	0
M (mois)	12	12	12	12	12	12	12	12	12
ve (vendues/mois)	4,25	10,75	4,42	1,58	1,33	0,17	0,00	0,00	0,00
Mi (mois d'inven)	3,06	4,47	9,96	17,68	14,25	24,00	#####	#DIV/0!	#DIV/0!
TV% (taux de vente)	33%	22%	10%	6%	7%	4%	0%	#DIV/0!	0%
INFO-IMMOBILIER-RIVE-NORD AU 31 MARS 2014 PAR MICHEL BRIEN									

REMARQUES

D'une façon générale les carrés en rouge représentent la moins bonne situation, alors que les carrés en vert représentent la meilleure situation et que les carrés en jaune représentent la moyenne. On remarque qu'il y a beaucoup plus de carrés rouge que de carrés de couleur vert ou jaune.

Au niveau des tranches de prix dans le tableau des maisons à étages (ME) on a 4 tranches de prix où on a plus d'une trentaine de maisons vendues (VE) alors que dans le tableau des maisons plain-prix (PP) les tranches de prix, où on a au moins une trentaine de maisons vendues (VE), sont dans les tranches de prix plus basses que dans le cas des (ME) et sont au nombre de trois.

On résume : Je veux vendre ma propriété

Je veux d'abord savoir, au 31 mars 2014, dans quel genre de marché se retrouve ma propriété, elle sera dans :

- Un marché de vendeurs, si le **Mi** est moindre que 5 mois
- Un marché équilibré, si le **Mi** est compris entre 5 mois et 7 mois
- Un marché d'acheteurs, si le **Mi** est supérieur à 7 mois.

Pour le savoir,

1. Il me faut connaître le nombre de maisons à vendre semblables à la mienne qui sont actuellement sur le marché (**Vi**), **les compétitives**
2. Je trouve combien de maisons semblables à la mienne qui ont été vendues dans les 12 derniers mois (**VE**), **les comparables**
3. Je calcule **l'activité (ve)**, en utilisant la formule **ve = VE/M**
4. Je calcule **le nombre de mois d'inventaire Mi**, en utilisant la formule **Mi = Vi/ve**
5. Je calcule **le taux de vente en pourcentage** en utilisant la formule **TV% = ve/Vi**, ou en faisant **1/Mi** puisque **TV%** est l'inverse de **Mi**

La propriété que je veux vendre est une maison à étages sise à Terrebonne et qui devrait valoir entre 300,000 \$ et 350,000 \$ et disons que je fais les calculs à la fin mars 2014.

Le tableau #03 m'informe que:

Vi = 45 maisons à vendre le 31 mars 2014,

VE = 73 maisons vendues dans les 12 derniers mois (M =12), du 01 avril 2013 au 31 mars 2014.

L'ACTIVITÉ (ve) est de 6,08 maisons vendues par mois, ce qui est moyen lorsqu'entre 5,00 et 10,00. De toutes les maisons à étages à vendre j'ai la meilleure activité. Si je veux vendre dans les 30 prochains jours, ma maison devra être parmi les 5 ou 6 meilleures offres sur le marché afin de battre les 39 ou 40 autres maisons sur le marché.

LE NOMBRE DE MOIS D'INVENTAIRE (Mi) est de 7,40 mois. En effet $45/6,08 = 7,40$ mois. Ma propriété est dans un marché d'acheteurs qui est relativement faible pour le moment, puisque $Mi = 7,40$ n'est quand même pas très loin de $Mi = 7,00$ et c'est le marché d'acheteurs le moins élevé de tous les autres marchés d'acheteurs pour les maisons à étages à Terrebonne à la fin mars 2014.

QUEL PRIX DEVRAIS-JE DEMANDÉ?

1. Disons que ma maison est une **maison résidentielle, unifamiliale à étage, isolée qui possède trois chambres à coucher (3CC), deux salles de bain (2SB), un garage (G) simple largeur et une surface habitable de 1370 pi²**

2 Je devrais trouver d'abord **la valeur marchande (VM)** en utilisant la méthode (cvm-ces) et **appliquer les règles du marché** en l'occurrence celle du marché d'acheteurs.

3. Afin de trouver le prix que je devrais demander, je vais appliquer la formule de **l'Offre et de la Demande** en gardant les mêmes caractéristiques physiques que j'ai utilisées au point 1 ci-dessus pour ma propriété et je vais chercher les données **Vi** et **VE** avec un prix équivalent au maximum de la gamme de prix de la valeur marchande, puis trouver d'autres coordonnées **Vi** et **VE** avec un prix égal à la valeur marchande, puis avec un prix équivalent au minimum de prix de la gamme de prix de la valeur marchande. Je calcule les **Mi** à chaque fois que je trouve une paire de données **Vi** et **VE**. Lorsque je trouve un **Mi** entre 5 mois et 7 mois, c'est l'un de ces prix que je dois demander. Il peut y avoir plus d'un prix dont le **Mi** témoignera d'un marché normal entre 5 mois et 7 mois.

1. Comme le nombre de mois d'inventaire est de 7,40 mois, ce qui est supérieur à 7 mois, je peux dire qu'indépendamment du prix que je vais demander je suis dans un marché d'acheteurs, c'est un marché dont la valeur marchande baisse continuellement (Voir Figure A). La valeur marchande que je calculerai devra être la valeur la plus basse de la gamme de prix de la valeur marchande calculée afin d'appliquer les règles du marché. [Vous pouvez consulter le document C#03 pour en savoir davantage](#) au sujet de la valeur marchande et [C#30 sur les règles du marché](#)

2. Selon l'offre et la demande je devrai trouver un prix qui va témoigner d'un marché équilibré, dont le **Mi** sera compris entre 5 mois et 7 mois pour avoir une transaction équitable (je ne veux pas laisser d'argent sur la table en vendant trop bas). Je veux vendre selon la valeur marchande et l'Offre et la Demande. Si j'attends trop longtemps pour déterminer le bon prix demandé, sachant que la valeur marchande de ma propriété diminue constamment, je devrais me contenter d'encore moins de \$\$\$, si je veux réellement vendre. Si le prix que je devrais demander est trop bas à mon goût, je serais mieux de me retirer du marché et d'attendre que le marché me soit plus favorable. [Vous devriez consulter le document la Clé C#05](#) pour savoir comment calculer l'offre et la demande.

3. Le TV% est à 14% indique que j'ai 14% de chance de vendre dans les 30 prochains jours. $TV\% = 6,08/45$ ou bien $1/7,40 = 13,5\%$ ou 14% si ma propriété est parmi les 6 plus susceptibles d'être retenue par les acheteurs potentiels.

Les courtiers immobiliers associés à Info-Immobilier-Rive-Nord peuvent calculer la juste valeur marchande d'une propriété que vous voulez vendre ou acheter de même que l'offre et la demande et vous prodiguer de précieux conseils sur l'achat ou la vente de cette propriété, et sauvez des milliers de dollars.

Informez-vous en communiquant avec Michel Brien au 514-512-9606

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

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

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.

Tous les textes sont en PDF et vous avez la permission de les télécharger et c'est gratuit. Il y a plus de 100 sujets de toutes sortes sur l'immobilier traités dans la section InfoMaison


PEUT-ÊTRE DEVRIEZ-VOUS ME PARLER!

Si vous aimez, dites-le moi ou mieux, dites-le à vos amis
Partagez, peut-être vous aiderez quelqu'un!

PARLEZ-EN À D'AUTRES

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

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://blog.info-immobilier-rive-nord.com/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (514) 512-9606 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 valeur marchande et le vendeur n'obtient pas moins que la valeur marchande.

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

Vous pouvez consulter sa précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord sur son site : <http://info-immobilier-rive-nord.com> ou le suivre sur les medias sociaux ci-dessous.



GOOGLE+



FBOOK



PINTEREST



YTUBE



TWITTER



LE BLOG



LE SITE

Vous pouvez cliquer sur le logo de votre choix ou suivez-nous sur :

Notre page Facebook: [info-immobilier-rive-nord](http://info-immobilier-rive-nord.com) et cliquez sur **j'aime**,

Notre page Google+: blog.info-immobilier-rive-nord.com/ et cliquez sur **+1**

Notre page Pinterest: <http://pinterest.com/sirpo809/>

Encouragez-nous, en cliquant sur **j'aime ou **+1** cela nous donnera l'énergie nécessaire pour continuer notre travail de recherche sur l'immobilier et principalement sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord du Grand Montréal.**